

**ANALISIS PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM MENINGKATKAN
MARGIN PEMBIAYAAN DI BMT ASSYAFI'YAH SUKOHARJO
KABUPATEN PRINGSEWU**



SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)**

dalam ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam

Oleh

YURIDAR AYU SAFITRI

NPM: 1451020310

Jurusan: Perbankan Syariah

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
1438 H/ 2018 M**

**ANALISIS PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM MENINGKATKAN
MARGIN PEMBIAYAAN DI
BMT ASSYAFI'YAH SUKOHARJO KABUPATEN PRINGSEWU**

Skripsi

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan Memenuhi Syarat-syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
dalam ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMAPUNG**

1439 H/ 2018

ABSTRAK

Pembiayaan murabahah merupakan produk jual-beli barang pada harga asal dengan ditambahkan margin atau keuntungan. Dimana harga jadi ditentukan atau disepakati oleh kedua belah pihak. Didalam hal ini penjual atau pihak BMT akan memberitahu berapa harga produksi yang dibeli dan menentukan suatu margin sebagai tambahannya. Tingkat margin disini dilihat atau diputuskan berdasarkan kemampuan dari setiap anggota BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu.

Permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini adalah bagaimana melihat kualitas produk pembiayaan murabahh terhadap minat anggota dalam menggunakan produk pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah dan bagaiman pelaksanaan akad murabahah dalam meningkatkan margin di BMT Assyafi'iyah. Tujuan penelitian ini ialah untuk mengetahui gambaran bagaimana BMT Assyafi'iyah mampu memberikan kualitas produk yang baik sehingga pembiayaan murabahah mengalami peningkatan dari penambahan jumlah anggota di BMT dan bagaimana peningkatan margin yang di dapat oleh BMT assyafi'iyah serta penetapan margin dari peningkatan jumlah anggota maupun calon anggota di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu.

Peneliti ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat deskriptif dengan menggunakan sumber data primer dan sekunder. Selain itu, metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara , dokumentasi dan metode analisis data dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut disimpulkan bahwa untuk mengetahui bagaimana kualitas produk pembiayaan murabahah yang terus mengalami peningkatan hingga saat ini. Maka, kualits pembiayaan murabahah yang baik akan mengakibatkan peningkatan jumlah anggota di BMT Assyafi'iyah. Baik jumlah anggota yang sudah bergabung dengan BMT maupun yang belum bergabung di BMT Assyafi'iyah. Baik jumlah anggota yang sudah bergabung dengan BMT maupun yangb belum bergabung di BMT Assyafi'iyah. Peningkatan jumlah anggota pada pembiayaan murabahah yang mengalami peningkatan disetiap tahunnya maka secara otomatis mampu mempengaruhi tingkat margin atau keuntungan kepada BMT Assyafi'iyah. Terlihat pada tahun 2016 margin BMT berjumlah 417.739.470 kemudian pada tahun 2017 berjumlah 494.328.172 sehingga pada tahun 2016 sampai 2017 mengalami peningkatan sebesar 15,50 %.

Kata kunci : Pembiayaan Murabahah dan Margin



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jl. Letkol H. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung 35131 telp (0721) 704030

PERSETUJUAN

**Judul Skripsi : ANALISIS PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM
MENINGKATKAN MARGIN PEMBIAYAAN DI BMT
ASSYAFI'YAH SUKOHARJO KABUPATEN
PRINGSEWU**

**Nama : Yuridar Ayu Safitri
NPM : 1451020310
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam**

MENYETUJUI

**Untuk dimunaqosahkan dan dipertahankan dalam Sidang Munaqosah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung**

Pembimbing I,

Pembimbing II

**Dr. Moh. Bahrudin, M.Ag
NIP. 195808241989031003**

**Fatih Fuadi, M.S.I
NIP. 198512192015031006**

**Mengetahui
Ketua Jurusan Perbankan Syariah**

**Ahmad Habibi, S.E., M.E
NIP. 197905142003121003**



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jl. Letkol H. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung 35131 telp (0721) 704030

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **“ANALISIS PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM MENINGKATKAN MARGIN PEMBIAYAAN DI BMT ASSYAFI'YAH SUKOHARJO KABUPATEN PRINGSEWU”**, disusun oleh Nama : **Yuridar Ayu Safitri, NPM : 1451020310, Jurusan : Perbankan Syariah**, telah diujikan dalam sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari, Tanggal : **Selasa, 27 November 2018.**

TIM DEWAN PENGUJI :

Ketua : **H. Supaijo, S.H., M.H**

Sekretaris : **Dinda Fali Rifan, S.E., M.Ak**

Penguji I : **Prof. Dr. H. Suharto, S.H., M.A**

Penguji II : **Dr. Moh. Bahrudin, M.Ag**

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Moh. Bahrudin, M.Ag
NPM. 19808241989031003

MOTTO

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۚ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۖ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya : “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya” (Al-Baqarah, Ayat 275)¹

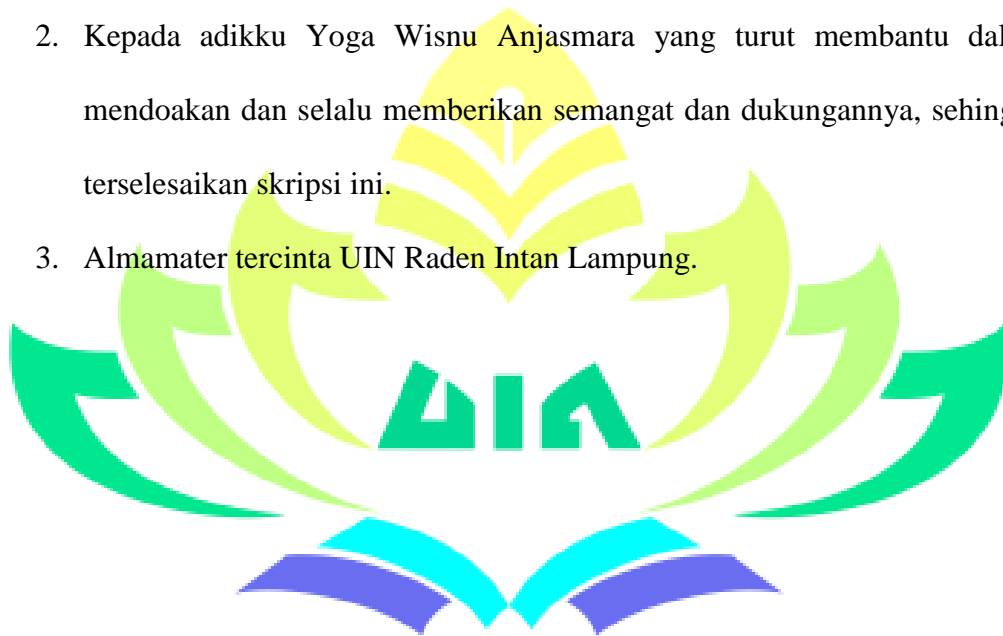


¹ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahan Dengan Tranliterasi Arab-Latin* (Bandung, Gema Risalah Pres), h.86/275

PERSEMBAHAN

Puji syukur yang tiada terhingga kepada-Mu ya Allah SWT, ku persembahkan karya kecil ku ini kepada :

1. Kedua orang tuaku yang tercinta Ayahanda Tri Welly Yulianto dan Ibunda Sulismiyati, terimakasih untuk setiap lantunan do'a-do'a nya, dukungannya, serta kasih sayang yang tiada pernah putus disetiap langkah, yang selalu memberikan makna dalam setiap kehidupan, semoga Allah senantiasa melimpahkan kasih sayang-Nya kepada Ayah dan Ibu. Orang yang tiada bandingnya di dunia.
2. Kepada adikku Yoga Wisnu Anjasmara yang turut membantu dalam mendoakan dan selalu memberikan semangat dan dukungannya, sehingga terselesaikan skripsi ini.
3. Almamater tercinta UIN Raden Intan Lampung.



RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama Yuridar Ayu Safitri. Lahir di Tulang Bawang, Kecamatan Way Serdang, Kabupaten Tulang Bawang pada tanggal 07 September 1994. Penulis terlahir dari 2 bersaudara, pasangan dari Bapak Tri Welly Yulianto dan Ibu Sulismiati. Penulis mempunyai adik laki-laki yang bernama Yoga Wisnu Anjasmara.

Pendidikan dimulai dari TK Darma Wanita Tulang Bawang pada tahun 1999 lulus pada tahun 2000. Melanjutkan pendidikan Dasar di SD Negeri 1 Hadimulyo-Mesuji pada tahun 2000 sampai tahun 2004 kemudian pindah ke SD Negeri 1 Rejosari dari tahun 2004 dan lulus pada tahun 2006. Setelah itu penulis melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 7 Kotabumi pada tahun 2006 dan lulus pada tahun 2009. Kemudian melanjutkan pendidikan menengah atas di SMA Prima Kotabumi pada tahun 2009 dan lulus tahun 2012. Setelah selesai menempuh pendidikan SMA, penulis langsung melanjutkan ke perguruan tinggi Sastra Satu (S1) di Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Intan Lampung, mengambil Program Studi Perbankan Syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan karunia-Nya berupa ilmu pengetahuan, kesehatan dan petunjuk sehingga skripsi dengan judul “Analisis Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Margin Pembiayaan Di BMT Assyafi’iyah Sukoharjo-Pringsewu” dapat diselesaikan. Shalawat serta salam disampaikan kepada Nabi Muhammad SAW, para sahabat, dan pengikut-pengikutnya yang setia.

Skripsi ini ditulis sebagai salah persyaratan untuk menyelesaikan studi pada program Strata Satu (S1) Jurusan Perbankan Syari’ah fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam.

Atas bantuan semua pihak dalam proses penyelesaian skripsi ini, tak lupa dihaturkan terima kasih sedalam-sedalamnya. Secara rinci ungkapan terima kasih disampaikan kepada :

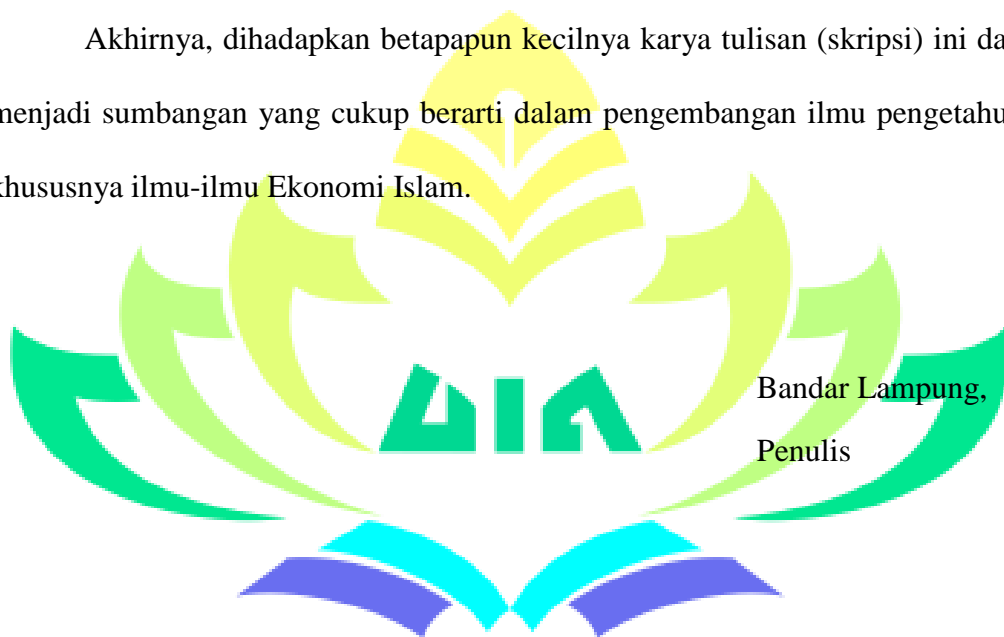
1. Bapak Dr. Moh. Bahrudin, M.A selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung yang senantiasa mengayomi mahasiswa.
2. Bapak Ahmad Habibi, S.E., M.E selaku Ketua Jurusan Perbankan Syari’ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung yang membimbing kami selama proses akademik berlangsung sehingga kami bisa menyelesaikan program studi Perbankan Syari’ah dengan baik.

3. Bapak Drs. Moh. Bahrudin, M.A selaku Pembimbing Akademik dan Bapak Fatih Fuadi, M.S.I. selaku Pembimbing Skripsi penulis meluangkan waktu dalam membimbing, mengarahkan, dan memotivasi hingga skripsi ini selesai.
4. Kepada seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan Fakultas Syari'ah yang telah memberikan ilmu dan pelajaran kepada penulis selama proses perkuliahan.
5. Kepada seluruh staf Akademik dan pegawai perputakaan yang memberikan pelayanan yang baik dalam mendapatkan informasi dan sumber referensi, data dan lain-lain.
6. Kepada Manager BMT Assyafi'iyah Sukoharjo yaitu Bapak Sugeng Riyadi, selaku Kepala bagian Marketing Bapak Febrozir Nurrahman, selaku Legal Officer Ibu Ria Nurvitriani yang telah memberikan izin dan membantu penulis dalam menyelesaikan riset dan penelitian di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo.
7. Kepada Abang Ahmad Fauzi terimakasih untuk semangat serta doanya sehingga sampai pada titik ini.
8. Kepada sahabat-sahabatku tercinta Ani Muawanah, Hermas Eka Saputri, Ninda Dwi Wulandari dan Devi Puspitasari.
9. Teman riset ku tercinta Hermas Eka Saputri dan Rini Sonika.
10. Teman-temanku yang selalu mensupport Ahmad Hid, Anggi, Chandra, Dedi, Eva Yunita, Faisal, Fajar Irvansyah, Iqbal, Mustoha, Rio, Rizki Restu, Rizky, Reynaldi, Puji Rahayu, Sahlan, Triana, Wiki, Yudhistira dan tidak bisa aku sebutkan satu persatu.
11. Kepada teman-teman organisasi IMM dan AMI tanpa terkecuali.

12. Teman-teman KKN Kelompok 60 Tahun 2017 di Desa Karya Mulya Sari, Kecamatan Candipuro, Kabupaten Lampung Selatan, Hananto, Panji, Rendi, Sahrul, Dita, Fitri, Fua, Galuh, Putri, Linda, Ninda, Tri Rekan-rekan Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah angkatan 2014 serta terkhusus kelas G yang telah ikut serta membantu dalam proses penyelesaian skripsi ini.

Penulis meyediakan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, hal itu tidak lain disebabkan karena keterbatasan kemampuan, waktu dan yang dimiliki. Untuk itu kiranya pada pembaca dapat memberikan masukan dan saran-saran guna melengkapi tulisan ini.

Akhirnya, dihadapkan betapapun kecilnya karya tulisan (skripsi) ini dapat menjadi sumbangan yang cukup berarti dalam pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya ilmu-ilmu Ekonomi Islam.



Bandar Lampung,
Penulis

Yuridar Ayu Safitri

1451020310

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	I
ABSTRAK	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
RIWAYAT HIDUP	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv

BAB I PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul	1
B. Alasan Memilih Judul	3
C. Latar Belakang Masalah	4
D. Batasan Masalah	11
E. Rumusan Masalah	11
F. Tujuan dan Manfaat Penelitian	12
G. Kegunaan Penelitian	13
H. Tinjauan Pustaka	14
I. Kerangka Pikir	16
J. Metode Penelitian	18

BAB II LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan	25
1. Pengertian Pembiayaan	25
2. Tujuan Pembiayaan	25
3. Fungsi Pembiayaan	27
B. Murabahah	30
1. Prosedur Pembiayaan	32
2. Landasan Hukum	34
3. Rukun dan Syarat Pembiayaan Murabahah	36
4. Manfaat dan Resiko Pembiayaan Murabahah	40
5. Produk dan Jasa Perbankan Syariah	46
6. Standarisasi Pembiayaan Murabahah	49
C. Margin	53
1. Pengertian Margin	53
2. Faktor Yang Mempengaruhi Margin	55
D. Baitul Maal Wa Tamwil	56
1. Pengertian BMT	56
2. Visi Misi BMT	58

3. Sifat BMT	59
--------------------	----

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	63
1. Sejarah Berdirinya BMT Assyafi'iyah Sukoharjo	63
B. Visi dan Misi BMT Assyafi'iyah Sukoharjo	65
C. Struktur Organisasi BMT Assyafi'iyah Sukoharjo.....	66
D. Sasaran Pelayanan BMT Assyafi'iyah Sukoharjo	68
E. Anggota Yang Dilayani BMT Assyafi'iyah Sukoharjo	70
F. Anggota Penabung.....	70
G. Kegiatan Usaha BMT Assyafi'iyah	71
H. Prosedur Pembiayaan Murabahah di BMT Assyai'iyah.....	72
1. Produk Pembiayaan Murabahah.....	72
2. Kendala BMT dalam Pembiayaan Murabahah	72
3. Pembayaran Angsuran Pembiayaan.....	73
4. Produk- Produk BMT Assyafi'iyah	73
I. Hasil Responden Anggota BMT Assyafi'iyah Sukoharjo	78
1. Berdasarkan Usia	78
2. Berdasarkan Pendidikan	79
3. Berdasarkan Pekerjaan	79
J. Tata Cara Pengajuan Pembiayaan di BMT Assyafi'iyah.....	80

BAB IV ANALISIS DATA

A. Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu	81
B. Kualitas Produk Pembiayaan Murabahah BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu.....	84

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	94
B. Saran	95

DAFTAR PUSTAKA LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

1. Data Jumlah Anggota Pembiayaan Murabahah	10
2. Data Rincian Anggota Pembiayaan Murabahah.....	10
3. Tabel Praktik Pembiayaan Murabahah	49
4. Tabel Kendala Penetapan Murabahah	
5. Data Rincian Anggota Pembiayaan Berdasarkan Usia	80
6. Data Rincian Anggota Pembiayaan Berdasarkan Pendidikan.....	81
7. Data Rincian Anggota Pembiayaan Berdasarkan Pekerjaan	82
8. Data Kenaikan Margin	90



DAFTAR GAMBAR

1. Struktur organisasi BMT Assyafi'iyah Sukoharjo 69



BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Untuk menghindari berbagai penafsiran terhadap judul ini dan untuk menghindari kesalah pahaman dalam memahami skripsi yang berjudul **“ANALISIS PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM MENINGKATKAN MARGIN PEMBIAYAAN DI BMT ASSYAFI’IYAH SUKOHARJO KABUPATEN PRINGSEWU”** , penulis perlu memberikan penegasan dari pengertian istilah judul skripsi tersebut, sebagai berikut ini :

1. Analisis

Analisis adalah aktivitas yang terdiri dari serangkaian kegiatan seperti, mengurai, membedakan, memilih sesuatu untuk dikelompokkan kembali menurut kriteria tertentu dan kemudian dicari kaitannya lalu di tafsirkan maknanya atau usaha dalam mengamati sesuatu secara mendetail dengan cara menguraikan komponen-komponen.²

2. Pembiayaan *murabahah*

Pembiayaan murabahah adalah dalam prinsip syariah termasuk dalam prinsip jual beli, pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi.³ Pembiayaan adalah

² Kamus Besar Bahasa Indonesia, *Seri Bahasa Indonesia* (Semarang, Cv Aneka Ilmu Anggota IKAPI),2007, h.471

³ Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah* (Jakarta: Gema Insani,2001) h.101

penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil.⁴

3. Margin

Margin adalah suatu istilah yang dipergunakan dalam dunia keuangan untuk menunjukkan suatu jaminan yang wajib ditempatkan oleh pemegang suatu posisi (jual atau beli) dalam perdagangan sekuriti, opsi, atau kontrak berjangka guna melindungi risiko kredit dari mitra pengimbang.

4. Baitul Maal wa Tamwil (BMT)

Baitul Maal wa Tamwil merupakan lembaga ekonomi atau syariah non perbankan yang sifatnya informal. Selain berfungsi sebagai lembaga keuangan, BMT juga berfungsi sebagai lembaga ekonomi (BT). Selain BMT bertugas menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana kepada masyarakat, kemudian BMT juga berhak melakukan kegiatan ekonomi, seperti perdagangan, industri dan pertanian.⁵

⁴Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 2013), cet. 4, h.37.

⁵ A. Djazuli dan Yadi Tanwari, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat Sebuah Pengenalan* (Jakarta : Rajawali Press, 2002), h. 184

B. Alasan Memilih Judul

1. Alasan Objektif

Pembiayaan murabahah merupakan produk jual beli barang dimana pada harga asal ditambahkan margin atau keuntungan. Harga yang telah ditentukan atau disepakati oleh kedua belah pihak. Penjual atau pihak BMT akan memberitahu beberapa harga produksi yang dibeli dan menentukan suatu margin atau tambahannya. Pembiayaan murabahah diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi, atas transaksi ini BMT memperoleh sejumlah margin yang telah disepakati antara BMT dan calon anggota. Kemudian kualitas produk juga mempengaruhi tingkat kepercayaan anggota untuk menggunakan produk pembiayaan murabah di BMT tersebut.

2. Alasan Subyektif

- a. Penelitian dalam bentuk ini belum pernah di teliti atau belum pernah dilakukan pembahasan sebelumnya oleh mahasiswa-mahasiswi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam negeri Raden Intan Lampung.
- b. Judul yang diajukan telah sesuai dengan keilmuan atau kriteria yang sedang penulis pelajari saat ini, dimana judul ini berhubungan dengan jurusan Perbankan Syariah.
- c. Penelitian ini dirasa mampu untuk diselesaikan oleh peneliti, mengingat ketersediaan data atau informasi yang peneliti butuhkan yaitu terkait dengan judul yang akan di teliti, dari data sekunder

maupun primer dengan demikian memudahkan peneliti untuk menjangkau.

C. Latar Belakang

Belakangan ini Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) mulai populer di perbincangkan oleh insan perekonomian terutama dalam perekonomian Islam. Sejak krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia tahun 1997, BMT telah mulai tumbuh menjadi alternatif pemulihan kondisi perekonomian di Indonesia. Istilah-istilah itu biasanya dipakai oleh sebuah lembaga khusus (dalam sebuah perusahaan atau instansi) yang bertugas menghimpun dan menyalurkan ZIS (zakat, infaq, shadaqah) dari para pegawai atau karyawannya. Kadang istilah tersebut dipakai pula untuk sebuah lembaga ekonomi berbentuk koperasi serba usaha yang bergerak di berbagai lini kegiatan ekonomi umat, yakni dalam kegiatan sosial, keuangan (simpan-pinjam), dan usaha pada sektor riil.⁶

Pertumbuhan perekonomian suatu negara membutuhkan pola pengetahuan sumber daya yang tersedia secara terarah dan terpadu, sehingga hasil yang optimal bisa digunakan untuk peningkatan kesejahteraan masyarakat. Saat ini kehidupan perekonomian di dunia tidak dapat dipisahkan dengan dunia perbankan. Hampir semua aktivitas perekonomian memanfaatkan perbankan sebagai lembaga keuangan yang

⁶ Tri Astuti, *Pengaruh Persepsi Nasabah Tentang Tingkat Suku Bunga, Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung* (Yogyakarta: Skripsi, 2013), h.1

dapat menjamin berjalannya aktivitas usaha atau bisnis. Islam merupakan agama yang mengatur hubungan manusia dengan Tuhan-nya dan juga hubungan antara sesama manusia termasuk dalam aspek sosial, ekonomi maupun keuangan. Sehingga hukum syariah merupakan bagian yang sangat penting yang harus dijalankan. Islam menganjurkan umatnya untuk melakukan aktifitas ekonomi muamalah dengan menjalankan prinsip-prinsip syariah dalam memperoleh laba.⁷

BMT adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil (syari'ah), menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro dan kecil dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin. Secara konseptual, BMT memiliki dua fungsi : Baitul Tamwil (Bait = Rumah, at Tamwil = Pengembangan Harta) – melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil terutama dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Baitul Maal (Bait = Rumah, Maal = Harta) – menerima titipan dana zakat, infak dan shadaqah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.⁸

Visi BMT mengarah pada upaya untuk mewujudkan BMT menjadi lembaga yang mampu meningkatkan kualitas ibadah anggota (ibadah dalam arti yang luas), sehingga mampu berperan sebagai wakil pengabdian Allah SWT, memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya

⁷Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Rajawali Persada 2010), h.25

⁸ *Ibid*, h.30

dan masyarakat pada umumnya.. Titik tekan perumusan Visi BMT adalah mewujudkan lembaga yang professional dan dapat meningkatkan kualitas ibadah. Misi BMT adalah membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani yang adil berkemakmuran, serta berkeadilan berlandaskan syari'ah dan diridhoi Allah SWT. Dari pengertian tersebut dapat dipahami bahwa misi BMT bukan semata-mata mencari keuntungan dan penumpukan laba modal pada golongan orang kaya saja, tetapi lebih berorientasi pada pendistribusian laba yang merata dan adil, sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.⁹

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati antara penjual dan pembeli. Karena dalam definisinya disebut adanya “keuntungan yang disepakati”, maka karakteristik *murabahah* adalah penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.¹⁰

Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi, atas transaksi ini BMT (*Baitul Mal Wa Tamwil*) memperoleh sejumlah *margin* yang telah disepakati antara pihak BMT dan calon nasabah.¹¹ Dalam perspektif masyarakat, sering dianggap bahwa praktik *murabahah* tidak berbeda

⁹ Djoko Muljono, *Perbankan dan Lembaga Keuangan Syari'ah* (Yogyakarta: ANDI, 2015), h.472

¹⁰ Adiwarman A. karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), h.113

¹¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Op.Cit* , h.101

dengan kredit berbasis *fixed* pada Bank Konvensional. Hal ini dilihat dari sifat *margin murabahah* yang *fixed* dan juga menurut lpenulis, besarnya *margin* akad pembiayaan *murabahah* di perbankan syariah seharusnya tidak hanya menggunakan rujukan suku bunga bank konvensional. Hal tersebut dikarenakan perbankan syariah belum mempunyai acuan tersendiri untuk dijadikan sebagai pedoman penentuan tingkat margin, dengan kata lain masih mengikuti perbankan konvensional.¹²

Dalam usahanya menjaring minat nasabah pembiayaan, BMT tidak hanya bersaing dengan sesama lembaga keuangan syariah namun juga dengan lembaga keuangan konvensional. Dalam persaingan ini tidak hanya fokus dalam inovasi produk tetapi juga dalam berbagai strategi pelayanan dan taktik pemasaran. Persaingan pun menjadi semakin ketat sehingga menuntut kejelian nasabah dalam memilih produk – produk yang ditawarkan yang sesuai dengan harapannya.

BMT dalam melayani pengambilan pembiayaan syarat-syaratnya tidak sulit, dan cepat mengakses pengajuan pembiayaan akan mempengaruhi nilai yang diberikan nasabah berhubungan dengan keuntungan yang akan diterimanya.

BMT menyadari bahwa persaingan bisnis saat ini sangat ketat, kualitas pelayanan, kualitas produk yang bermutu dapat menciptakan kepuasan nasabah. Banyak pelayanan yang kurang memuaskan yang berakibat kurangnya minat dari nasabah. Hal ini dapat menyebabkan suatu

¹² Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2005), h.126

perusahaan jasa akan kehilangan nasabahnya.¹³

Salah satu bentuk dari persaingan antara lembaga keuangan syariah dan lembaga keuangan konvensional adalah dalam pemberian margin atau selisih.

Margin adalah suatu istilah yang dipergunakan dalam dunia keuangan untuk menunjukkan suatu jaminan yang wajib ditempatkan oleh pemegang suatu posisi (jual atau beli) dalam perdagangan sekuriti, opsi, atau kontrakberjangka guna melindungi risiko kredit dari mitra pengimbang (*counterparty*) .¹⁴

Dari harga pokok dengan harga jual suatu produk *murabahah*. Penentuan harga merupakan aspek yang sangat penting, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya suatu produk dan jasa yang ditawarkan. Jika harga jual *murabahah* yang ditawarkan terlalu tinggi, maka daya beli nasabah rendah atau kurang diminati dan sebaliknya. Hal ini sesuai dengan hukum teori permintaan tentang adanya hubungan yang bersifat negatif antara tingkat harga dengan jumlah barang yang diminta. Apabila harga naik, maka jumlah barang yang diminta sedikit dan apabila harga rendah jumlah barang yang diminta meningkat.¹⁵

Secara teknis yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan pertahun perhitungan *margin* keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360

¹³ Philip Kotler dan Gary Armstong, *Prinsip – prinsip Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2006), h.87

¹⁴ Philip Kotler dan Gary Armstong, *Op.Cit* ,h.89

¹⁵ Paul A. Samuelson, *Ilmu Mikroekonomi* (Jakarta: Media Global Edukasi, 2003), h.173

hari, perhitungan *margin* keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulanan.¹⁶

Kualitas produk BMT didapatkan dengan cara menemukan keseluruhan harapan nasabah, meningkatkan produk atau pelayanan dalam rangka memenuhi nasabah. Nasabah maupun minat terhadap produk tersebut menawarkan mutu, dan perlengkapan inovatif yang terbaik bagi nasabah.

Peningkatan risiko akan terjadi apabila si pemegang melakukan salah satu dari tindakan sebagai berikut :

- a. Melakukan peminjaman tunai dari mitra pengimbang guna membeli sekuriti atau opsi
- b. Melakukan penjualan sekuriti atau opsi dengan cara short selling
- c. Menjadi pihak dalam suatu kontrak berjangka

Jaminan ini dapat berupa tunai ataupun berupa sekuriti yang ditempatkan pada suatu akun khusus yang disebut "akun margin" .

Di bursa berjangka Amerika istilah yang digunakan secara resmi bagi margin ini adalah jaminan performa.

Perkembangan minat anggota BMT Assyafi'iyah pada produk Murabahah Tahun 2016-2017 sebagai berikut :

¹⁶ Paul A. Samuelson, *Op.Cit*, H.175

Tabel 1.1

Data jumlah anggota yang menggunakan produk pembiayaan jual beli Murabahah di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu

Tahun	Anggota Angsuran	Anggota Jatuh Tempo	Jumlah
2016	42	20	62
2017	62	35	97

Sumber: Kepala kantor BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-pringsewu

Dari data diatas maka dapat penulis simpulkan produk murabahah dari tahun 2016 sampai tahun 2017 mengalami peningkatan jumlah anggota sebanyak 35 anggota yang menggunakan produk pembiayaan murabahah dalam bentuk angsuran maupun jatuh tempo. Maka dari itu permasalahan ialah jika anggota melakukan peminjaman untuk pembiayaan namun usaha yang dijalankan oleh anggota mengalami kegagalan maka akan kredit macet yang menyebabkan pendapatan BMT terganggu. Dari jumlah anggota pada tahun 2016 dan 2017, kemudian adapun rincian jumlah anggota yang menggunakan atau pengajuan pembiayaan jual beli Murabahah sebagai berikut ini:

Tabel 1. 2

Data jumlah rincian anggota dalam pengajuan pembiayaan jual beli Murabahah di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu

No.	Jenis-Jenis Barang	Tahun 2016	Tahun 2017
1.	Bahan Bangunan	10	13

2.	Elektronik	17	22
3.	Mebel atau furnitur	13	30
4.	Kendaraan	7	15
5.	Bahan Toko	15	17
	Jumlah	62	97

Sumber: Kepala kantor BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-pringsewu

D. BATASAN MASALAH

Sesuai dengan rumusan masalah di atas maka peneliti memfokuskan dan mendalam terkait permasalahan yang ada dan membahas hasil penelitian di tahun 2016-2017 saja. Karena peneliti memandang permasalahan yang telah diangkat perlu dibatasi variabelnya. Oleh sebab itu peneliti membatasi diri hanya berkaitan dengan jumlah anggota yang menggunakan produk murabahah pada tahun 2016 dan 2017 yaitu “ Analisis Pembiayaan Murabahah dalam Meningkatkan Margin di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu”.

E. Rumusan Masalah

1. Bagaimana kualitas produk pembiayaan murabahah terhadap minat anggota dalam menggunakan produk pembiayaan murabahah BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu.

2. Bagaimana pelaksanaan akad pembiayaan murabahah dalam meningkatkan margin di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu.

F. Tujuan dan Manfaat Penelitian

a. Tujuan Penelitian

Dari permasalahan diatas maka secara keseluruhan tujuan penelitian adalah:

1. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh akad pembiayaan murabahah dalam meningkatkan margin di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu.
2. Untuk mengetahui seberapa besar penetapan margin yang digunakan pihak BMT untuk pembiayaan jual beli Murabahah di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu.

b. Manfaat Penelitian

1. Manfaat secara teoritis untuk memberikan tambahan informasi bagi pembaca dan bahan rujukan penelitian yang akan mengembangkan penelitian sejenis.
2. Bagi kalangan pratikisi khususnya BMT Assyafi'iyah Sukoharjo atau pihak yang terkait di dalamnya, penelitian diharapkan dapat memberikan informasi yang bernilai dalam peran BMT Assyafi'iyah Sukoharjo dalam meningkatkan margin pembiayaan.

3. Dapat memberikan input khususnya bagi Jurusan Perbankan Syariah dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung, dan bagi pendidikan pada umumnya.

G. Kegunaan Penelitian

Peneliti berharap penelitian ini berguna sebagai berikut :

1. Kegunaan Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan konstibusi dalam perkembangan ilmu pengetahuan dan pendidikan, khususnya mengenai pengaruh *margin* dan kualitas produk terhadap minat nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan *murabahah* pada BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*) Assyafi'iyah di Sukoharjo. Selain itu, hasil penelitian ini diharapkan juga dapat dijadikan sebagai acuan bagi penelitian lain yang akan melakukan penelitian sejenis.

2. Kegunaan Secara Praktisi

a. Bagi Penulis

Memberikan pemahaman, pengetahuan, dan wawasan yang mendalam maupun membaca mengenai bagaimana pengaruh *margin* dan kualitas produk terhadap minat nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan *murabahah* pada BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*) Assyafi'iyah di Sukoharjo.

b. Bagi Pembaca

Hasil penelitian ini dapat memberikan informasi kepada pembaca dalam pengambilan kebijakan yang dapat diambil

mengenai pengaruh *margin* dan kualitas produk terhadap minat nasabah dalam menggunakan produk *murabahah* pada BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*) Assyafi'iyah di Sukoharjo. Bagi Lembaga BMT Assyafi'iyah di Sukoharjo.

Dengan dilakukan penelitian ini dapat memperkuat eksistensi BMT Assyafi'iyah di Sukoharjo di masyarakat luas, memberikan informasi tambahan serta pengetahuan yang dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk meningkatkan usaha secara syariah.

H. Tinjauan Pustaka

Sebelum melakukan penelitian lebih lanjut penulis melakukan penelaahan karya-karya ilmiah berhubungan dengan penelitian yang akan diteliti dengan judul Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Margin Pada Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Pembiayaan Di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo.

Tujuan adanya kajian ialah untuk menghindari adanya plagiasi dalam penelitian ini, sehingga tidak terjadi adanya pembahasan yang sama dengan penelitian yang lain. Maka penulis perlu menjelaskan tentang topik penelitian yang penulis teliti berkaitan dengan masalah tersebut berupa kajian dan pembahasan diantaranya sebagai berikut:

1. Sri Wulandari, dalam skripsi yang berjudul “Pengaruh Margin dan Kualitas Produk Terhadap Minat Nasabah dalam Menggunakan Produk

Pembiayaan *Murabahah* pada BMT (*Baitul Mal Wa Tamwil*) Mu'awanah Palembang.¹⁷

Penelitian ini membahas tentang pengaruh margin dan kualitas produk dalam meningkatkan minat nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan *murabahah*. Penelitian ini menyimpulkan bahwa keuntungan dan kualitas produk yang baik mampu meningkatkan minat anggota tertarik dengan BMT .

2. Muhammad Yusuf , dalam skripsi “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Perolehan Margin Dengan Akad *Murabahah* Pada Bank Syariah”.¹⁸

Hasil penelitian penulis menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi dalam peningkatan perolehan margin dengan akad *murabahah* ialah bagaimana dalam pembiayaan *murabahah* dapat mempengaruhi tingkat perolehan margin.

3. Menurut Asmita, dalam judul skripsi mengenai “faktor-faktor yang memengaruhi penentuan margin *murabahah* antara Januari 2001 sampai dengan Desember 2003”.¹⁹

Hasil penelitian membuktikan bahwa ada tiga variabel yang signifikan memengaruhi penentuan margin *murabahah* yaitu biaya

¹⁷ Sri Wulandari, *Pengaruh Margin dan Kualitas Produk Terhadap Minat Nasabah Dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah pada BMT Mu'awanah Palembang*, UIN Raden Fatah Palembang, Skripsi S1 Tahun 2017

¹⁸ Muhammad Yusuf, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Perolehan Margin Dengan Akad Murabahah Pada Bank Syariah*, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, Skripsi 2013.

¹⁹ Asmita, *faktor-faktor yang memengaruhi penentuan margin murabahah antara Januari 2001 sampai dengan Desember 2003*.

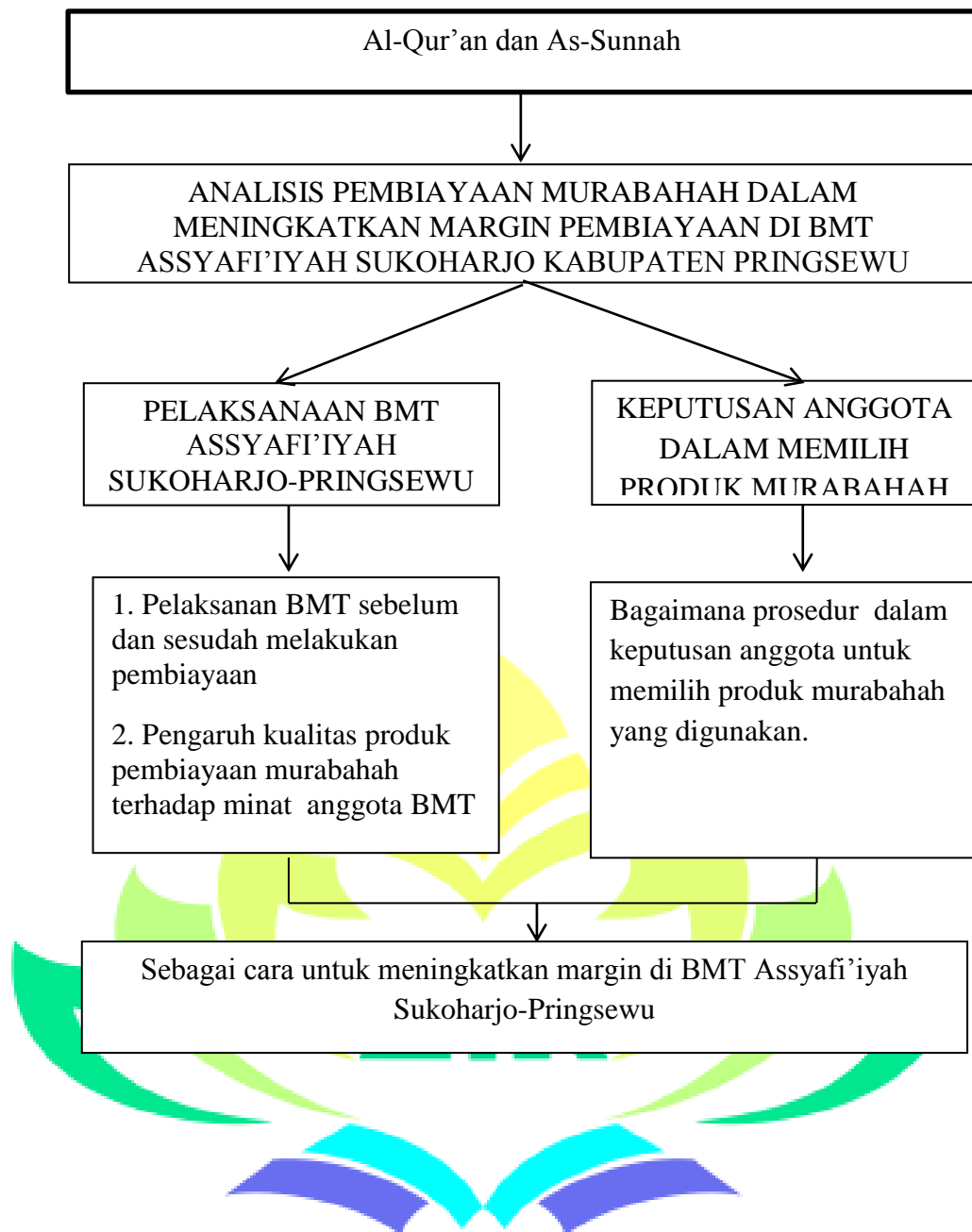
overhead, *cost of fund*, dan *profit target*. Hasil penelitian tersebut membuktikan bahwa penentuan margin murabah Bank Syariah mirip dengan penentuan tingkat kredit bank konvensional. Ketiga variabel tersebut merupakan aspek penentu bagi bank konvensional untuk mengambil tingkat bunga yang akan dibebankan pada suatu pinjaman. Biaya *overhead* meliputi biaya tenaga kerja, biaya administrasi dan umum, biaya penyusutan, biaya pencadangan penghapusan aktiva produktif, dan biaya lainnya yang terkait dengan operasional bank. Profit target mempertimbangkan tingkat inflasi, tingkat suku bunga.

4. Menurut Adiwarman Karim, Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk natural *certainty contracts*, karena dalam murabahah ditentukan berapa *regiret rate of profit-nya*, keuntungan yang ingin diperoleh. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian ingin menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nilai nominal rupiah tertentu atau dalam presentase dari harga pembeliannya misalnya 10% atau 20%.²⁰

I. Kerangka Pikir

Dari uraian diatas, maka kerangka pemikiran dapat di tuangkan dalam gambar sebagai berikut ini :

²⁰Adiwarman A. Karim, *Op. Cit* , h.97



J. Metode Penelitian

Dalam melakukan penelitian terhadap masalah yang telah di paparkan diatas, maka penulis menggunakan metode sebagai berikut :

1. Jenis Penelitian dan Sifat Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan penelitian lapangan dan pengambilan data dari tempat yang menjadi subyek penelitian langsung yaitu BMT Assyafi'iyah di Sukoharjo. Dalam penelitian ini penulis memfokuskan bagaimana pelaksanaan pembiayaan murabahah dan pengaruh margin untuk meningkatkan pembiayaan di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo.

b. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah metode yang dilakukan berdasarkan pada fenomena yang terjadi. Fenomena dapat berasal dari dunia nyata (praktik) maupun kesenjangan teori dan research gap. Fenomena tersebut kemudian digunakan sebagai dasar dalam merumuskan masalah penelitian dan membuat pertanyaan penelitian.²¹ Metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membuat deskriptif, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat

²¹ Rully Indrawan, Poppy Yaniarti, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Campuran* (Bandung: Refika Aditama, 2014), h.68

mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki. ²²Deskriptif peneliti ini adalah untuk mengetahui penerapan akad Murabahah dalam meningkatkan Margin pembiayaan di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Pringsewu.

2. Populasi dan Sampel

a. Populasi

Populasi adalah kumpulan dari keseluruhan jumlah anggota yang menggunakan akad murabahah yaitu berjumlah 159 anggota dari tahun 2016 dan 2017 yang akan di tarik kesimpulannya.²³ Peneliti dapat saja melakukan sensus yang merupakan kegiatan pemngambilan data dengan mengambil langsung dari totalitas elemen populasi. Populasi yang saya gunakan yaitu karyawan dan Anggota BMT Assyafi'iyah Sukoharjo.

b. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.²⁴ Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Maka peneliti melakukan penelitian 15 % dari 159 yaitu 24 anggota. Adapun sampel

²² Moh Nazir, *Metode Penelitian* (Bogor: Ghalia Indonesia , 2014),.43

²³ Rully Indrawan, Poppy yaniarti, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitaitaf, dan Campuran* (Bandung: Refika Aditama,2014), h.93

²⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis, (Pendekatan Kualitatif,Kuantitatif, dan R&D)* (Bandung: Alfabeta), h.116

dari penelitian ini adalah Pimpinan BMT Assyafi'iyah dan beberapa anggota BMT assyafi'iyah.

3. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer merukan data yang di peroleh dengan melakukan survei lapangan menggunakan metode pengumpulan data dan orisinal.²⁵ Dalam penelitian ini sumber data primernya yakni data yang diperoleh dan dikumpulkan langsung dari informasi manajer dan karyawan serta anggota pada pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah. Kemudian melalui wawancara dengan pihak yang bersangkutan mengenai pelaksanaan pengawasan pada pembiayaan murabahah sebagai upaya meningkatkan pembiayaan pada BMT Assyafi'iyah Sukoharjo.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (dicatat dan diperoleh dari pihak lainnya). Data sekunder umumnya berupa bukti, pencacatan atau pelaporan historis yang telag tersusun dalam arsip (data dokumenter) dengan cara di publikasikan maupun yang tidak dipublikasikan.²⁶

4. Teknik Pengumpulan Data

²⁵ Mudrajat Kuncor, *Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi Bagaimana Menulis Dan Meneliti Tesis* (Jakarta: Erlangga,2013), h.148

²⁶Nur Indriantoro Dan Bambang Supomo, *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi & Manajemen* (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2009), h. 147

a. Observasi

Observasi adalah peneliti melakukan penelitian secara langsung di lokasi penelitian. Sambil melakukan pengamatan, peneliti ikut melakukan apa yang dikerjakan oleh sumber data.²⁷

Teknik ini menuntut adanya pengamatan dari peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap sistem kerja di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu dan penulis berusaha menyesuaikan diri dengan anggota maupun dengan karyawan BMT

b. Wawancara

Wawancara ialah merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, antara peneliti dengan sumber data maupun anggota BMT sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti.²⁸

Dimana peneliti melakukan wawancara dengan anggota yang melakukan pembiayaan murabahah dan didampingi oleh karyawan dari BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu.

Dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya

²⁷Sugiyono, Op.Cit, h.227

monumental dari seseorang. Studi dokumentasi merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.²⁹

Penulis mendokumentasikan hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis kepada anggota yang melakukan pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu sebagai bukti penelitian.

2. Teknik Pengolahan Data

Setelah data dikumpulkan melalui tahap diatas, peneliti dalam mengelola datanya menggunakan beberapa metode sebagai berikut.³⁰

- a. Editing, yaitu pemeriksaan kembali dari semua data yang diperoleh terutama dari segi kelengkapannya, kejelasan makna, keselarasan antara data yang akan dianalisis.
- b. Organizing, yaitu menyusun kembali data yang telah didapat dalam penelitian yang diperlukan dalam kerangka paparan yang sudah direncanakan dengan rumusan masalah.
- c. Penemuan hasil, yaitu dengan menganalisis data yang telah diperoleh dari penelitian untuk memperoleh kesimpulan mengenai kebenaran fakta yang ditemukan yang akhirnya merupakan jawaban dari rumusan masalah.

²⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, R & D* (Bandung: Alfabeta, 2017), h.227

³⁰ Ibid, h.229

3. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan lain., sehingga dapat mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkannya ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan yang dapat diceritakan kepada orang lain.³¹

a. Data Reduction (Reduksi Data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu.³² Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

4. Data Display (Penyajian Data)

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dalam hal ini Miles dan Huberman, menyatakan “*The most frequent form of display data for qualitative research data in the past has been narrative text*”. Yang paling sering

³¹ Sugiyono, Op.Cit, h.244

digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.³³

5. Conclusion drawing/verification

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan atau verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat dan mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.³⁴



³³ Sugiyono, *Op.Cit*, h.249

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan

Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana Bank Syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, qardh, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, pemyertaan modal sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening administratif serta sertifikat wadiah Bank Indonesia.³⁵

Pembiayaan syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil. Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berbeda dengan kredit yang diberikan oleh bank konvensional. Dalam perbankan syariah, retron atas pembiayaan tidak dalam bentuk lain sesuai dengan akad-akad yang disediakan oleh bank syariah.

a. Tujuan Pembiayaan

³⁵ Muhammad Syafii Antonio, Op.Cit, h.160

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah terkait dengan stakeholder, yakni :

1). Pemilik³⁶

Dari sumber pendapatan di atas para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.

2). Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank tersebut.

3). Masyarakat

a. pemilik Dana

Sebagaimana pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.

b. Debitur yang bersangkutan

Para debitur, dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan-Konsumtif).

c. Masyarakat umumnya-konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

4). Pemerintah

³⁶ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah dari Teori Ke Praktik* (Jakarta : Gema Insani,2001), h.162

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara, di samping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan).

5). Bank

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap survival dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninnya.

b. Fungsi Pembiayaan³⁷

Ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima, di antaranya :

1). Meningkatkan daya guna uang

Parapenabung menyimpan uangnya dibank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam presentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas.

Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas/memperbesar usahanya baik untuk usaha-usaha rehabilitasi ataupun memuali usaha baru. Pada asanya memulai

³⁷ Muhammad Syafii Antonio, Op.Cit, h.164

pembiayaan terdapat suatu usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh.

Dengan demikian, dana yang mengendap di bank (yang diperoleh dari para penyimpan uang) tidaklah idle (diam) dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik kemanfaatan bagi pengusaha maupun kemanfaatan bagi masyarakat.

2). Meningkatkan daya guna barang

a). Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat memproduksi bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga utility dari bahan tersebut meningkat, misalnya peningkatan utility kelapa menjadi kopra dan selanjutnya menjadi minyak kelapa/goreng; peningkatan utility dari padi menjadi beras, benang menjadi tekstil dan sebagainya.

b). Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaanya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

Seluruh barang-barang yang dipindahkan/dikirim dari suatu daerah ke daerah lain yang kemanfaatan barang itu lebih terasa, pada dasarnya meningkatkan utility barang itu. Pemindahan barang-barang tersebut tidaklah dapat diatasi oleh keuangan para distributor saja dan oleh karenanya mereka memerlukan bantuan permodalan dari bank berupa pembiayaan.

3). Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan via rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti, cek, bilyet giro, weswl, promes, dan sebagainya.

Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun uang giral akan lebih berkembang oleh karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik kualitatif apalagi secara kuantitatif.

Hal ini selaras dengan pengertian bank selaku *money creator*.

4). Menimbulkan kegairahan berusaha

Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usahanya sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan.

5). Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitas pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk antara lain :

- a). Pengendalian inflansi
- b). Peningkatan eksplor

- c). Rehabilitas prasarana
- d). Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat
- 6). Sebagai jempatan untuk meningkatkan pendapatan nasional.

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit.

- 7). Sebagai alat hubungan ekonomi internasional

Bank sebagai lembaga kredit/ pembiayaan tidak saja bergerak di dalam negeri tapi juga di luar negeri. Amerika Serikat yang telah sedemikian maju organisasi dan sistem perbankannya telah melebarkan sayap perbankannya ke seluruh pelosok dunia, demikian pula beberapa negara maju lainnya.

B. Murabahah

Murabahah adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi, atas transaksi ini BMT (*Baitul Mal Wa Tamwil*) memperoleh sejumlah *margin* yang telah disepakati antara pihak BMT dan calon nasabah.³⁸

Dalam perspektif masyarakat, sering dianggap bahwa praktik *murabahah* tidak berbeda dengan kredit berbasis *fixed* pada Bank Konvensional. Hal ini dilihat dari sifat *margin murabahah* yang *fixed* dan juga menurut penulis, besarnya *margin* akad pembiayaan

³⁸ Muhammad Syafi'i Anyonio, Op.Cit, h.101

murabahah di perbankan syariah seharusnya tidak hanya menggunakan rujukan suku bunga bank konvensional. Hal tersebut dikarenakan perbankan syariah belum mempunyai acuan tersendiri untuk dijadikan sebagai pedoman penentuan tingkat margin, dengan kata lain masih mengikuti perbankan konvensional.³⁹

Dalam usahanya menjaring minat nasabah pembiayaan, BMT tidak hanya bersaing dengan sesama lembaga keuangan syariah namun juga dengan lembaga keuangan konvensional. Dalam persaingan ini tidak hanya fokus dalam inovasi produk tetapi juga dalam berbagai strategi pelayanan dan taktik pemasaran. Persaingan pun menjadi semakin ketat sehingga menuntut kejelian nasabah dalam memilih produk – produk yang ditawarkan yang sesuai dengan harapannya.

C. Prosedur Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah dalam bank islam harus mengikuti proses sebagai berikut:

- i. Klien meminta bank melalui form tertulis untuk membeli produk tertentu, dimana klien akan membeli melalui murabahah. Form tersebut berisi tentang spesifikasi produk yang diminta, persyaratan dokumen, total nilai produk, informasi tentang klien, pembagian laba dan sumber penawaran produk.

³⁹ Muhammad, *Op.Cit*, h.126

5. Bank Islam mempelajari form surat permohonan klien dari segala aspek yang meliputi : a. Mempelajari posisi klien, seperti jenis bisnis klien, situasi kredit dan likuiditasnya. b. Mempelajari produk dari segi ekonomi, gambaran situasi umum pasar, yaitu jumlah penawaran dan permintaan produk. c. Mempelajari metode penawaran pembelian, seperti biaya operasi pembiayaan murabahah, jangka waktu perjanjian, laba pembiayaan dan pembayaran angsuran pinjaman. d. Meminta jaminan untuk melindungi hak bank dalam mendapatkan kembali uangnya sesuai dengan waktu perjanjian.⁴⁰
6. Setelah memeriksa dan mengesahkan pembiayaan murabahah, bank meminta pembeli untuk menandatangani kontrak perjanjian. Pada tahap ini, biaya operasi pembiayaan murabahah dan penentuan pembagian laba didiskusikan dan disepakati. Disamping itu bank Islam meminta pembeli untuk membayar angsuran pertama harga murabahah. Bentuk paling umum kontrak pembelian bank Islam disini adalah pernyataan oleh klien bahwa klien akan menyelesaikan perjanjian pembeliannya ketika diberitahukan oleh bank bahwa produk telah tersedia.
7. Setelah bank Islam membeli produk, kemudian bank Islam dan pembeli menandatangani kontrak penjualan murabahah. Pada kontrak tersebut, biaya operasi yang sesungguhnya pembiayaan murabahah dan keuntungan yang diperoleh bank harus diketahui.

⁴⁰ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah dari Teori Ke Praktik* (Jakarta : Gema Insani,2001) ,h.167

8. Pembeli menerima produk.

Dimana pembeli telah menerima produk yang ia pesan kepada BMT.

D. Landasan Hukum Pembiayaan Murabahah

Menurut Al-Qura'an dan Al- Hadist

a. Landasan Syariah

i. Al-Quran

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۚ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۖ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya : “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya” (Al-Baqarah, Ayat 275)⁴¹

ii. Al-Hadist

عَنْ أَبِيهِ قَالَ سَمِعْتُ أَبَا سَعِيدٍ الْخُدْرِيَّ يَقُولُ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ (سنن ابن ماجه، تحقيق الألباني : صحيح)

⁴¹ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahan Dengan Tranliterasi Arab-Latin* (Bandung, Gema Risalah Pres), h.86/275

Artinya: Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka." (HR. Al Baihaqi, Ibnu Majah, Dan Shahih Menurut Ibnu Hiban)

b. Landasan Hukum Positif

Pengaturan secara khusus terdapat dalam Undang-Undang No. 21 tahun 2009 tentang perbankan syariah, yakni pasal 19 ayat (1) yang intinya menyatakan “bahwa kegiatan usaha Bank Umum Syariah meliputi, antara lain: menyalurkan pembiayaan berdasarkan akad *murabahah*, akad *salam*, akad *istishna*, atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah”.⁴²

Disamping itu pembiayaan *murabahah* juga diatur dalam Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 pada tanggal 1 april 2000 yang intinya menyatakan “bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syariah perlu memiliki fasilitas *murabahah* bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembayarannya dengan harga yang lebih sebagai laba.” Fatwa DSN-MUI berkenaan dengan akad *Murabahah* yang harus dipedomani untuk menentukan keabsahan akad *murabahah*.

Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah*, menimbang :⁴³

⁴² Khotibul Umam, *Perbankan Syariah Dasar-Dasar Dan Dinamika Perkembangannya Di Indonesia*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), h.105

⁴³ Muhamad, *OP.Cit*, h.47

1. Bahwa masyarakat banyak memerlukan bantuan penyaluran dana dari bank berdasarkan pada prinsip jual beli
2. Bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syariah perlu memiliki fasilitas murabahah bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.
3. Bahwa oleh karena itu, DSN memandang perlu menetapkan fatwa tentang Murabahah untuk dijadikan pedoman oleh bank syariah.

E. Rukun dan Syarat Pembiayaan Murabahah⁴⁴

- a. Rukun dari akad murabahah yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu :

1. Pelaku

Pelaku cukup hukum dan baliqh (berakal dan dapat membedakan), sehingga jual beli dengan orang gila menjadi tidak sah sedangkan jual beli dengan anak kecil dianggap sah, apabila diizinkan walinya.

- ii. Objek Jual Beli, Harus Memenuhi :

- 1) Barang yang diperjual belikan adalah barang halal, maka semua barang yang diharamkan oleh Allah, tidak dapat dijadikan sebagai

⁴⁴ Sri Nurhayati Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia* (Jakarta, Salemba Empat, 2014), h.179

objek jual beli, karena barang tersebut dapat menyebabkan manusia bermaksiat/ melanggar larangan Allah.

- 2) Barang yang diperjual belikan harus diambil manfaatnya atau memiliki nilai, dan bukan merupakan barang-barang yang dilarang di perjual belikan, misalnya : jual beli barang kadaluarsa.⁴⁵
- 3) Barang tersebut dimiliki oleh penjual, jual beli atas barang yang dimiliki oleh penjual adalah tidak sah karena bagaimana mungkin ia dapat menyerahkan kepemilikan barang kepada orang lain atas barang yang bukan miliknya. Jual beli oleh bukan pemilik barang seperti ini, baru akan sah bila mendapatkan izin dari pemilik barang.
- 4) Barang tersebut dapat diserahkan tanpa tergantung dengan kejadian tertentu di masa depan. Barang yang tidak jelas waktu penyerahannya adalah tidak sah, karena dapat menimbulkan ketidakpastian (*gharar*), yang pada gilirannya dapat merugikan salah satu pihak yang bertransaksi dan dapat menimbulkan persengketaan.
- 5) Barang tersebut harus diketahui secara spesifik dan dapat diidentifikasi oleh pembeli sehingga tidak ada *gharar* (ketidakpastian).
- 6) Barang tersebut dapat diketahui kuantitas dan kualitasnya dengan jelas, sehingga tidak ada *gharar*.
- 7) Harga barang tersebut jelas, harga atas barang yang di perjual belikan diketahui oleh pembeli dan penjual, berikut cara

⁴⁵ Sri Nurhayati Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia* (Jakarta, Salemba Empat, 2014), h.179

pembayarannya tunai maupun tangguh sehingga jelas dan tidak ada gharar.

- 8) Barang yang diakadkan ada tangan penjual, barang dagangan yang tidak berada ditangan penjual akan menimbulkan ketidak pastian (gharar) pembeli yang menjual kembali barang yang dia beli sebelum serah terima, dapat diartikan ia menyerahkan uang pada pihak lain dengan memperoleh uang lebih banyak.⁴⁶

1. Beberapa syarat pokok murabahah menurut ustmani , antara lain sebagai berikut:⁴⁷

- a. Murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual seara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.
- b. Tingkat keuntungan dalam murabahah dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk lumpsum atau persentase tertentu dari biaya.
- c. Semua biaya yang dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang, seperti biaya pengiriman, pajak, dan sebagainya dimasukkan kedalam biaya perolehan untuk menemukan harga agregat dan margin keuntungan didasarkan pada harga agregat ini.

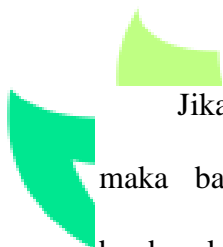
⁴⁶ Sri Nurhayati Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia* (Jakarta, Salemba Empat,2014), h.180

⁴⁷ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta, PT Raja Grafindo Persada, 2004) h.83

d. Murabahah dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti. Jika biaya-biaya tidak dapat dipastikan, barang/komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip murabahah.

2. Sighat al-'aqad adalah berupa ijab dan kabul. Syarat dalam ijab dan kabul ini meliputi:⁴⁸

- a. *Jala'ul ma'na* yaitu tujuan yang terkandung dalam pernyataan itu jelas, sehingga dapat dipahami jenis akad yang dikehendaki.
- c. *Tawafuq* yaitu adanya kesesuaian antara ijab dan kabul.
- d. *Jazmul iradataini* yaitu antara ijab dan kabul menunjukkan kehendak para pihak secara pasti, tidak ragu, dan tidak terpaksa.



Jika rukun dan syarat yang telah dijelaskan di atas dapat terpenuhi, maka bank dan nasabah dapat memilih mekanisme pembayaran berdasarkan jenis-jenis jual beli murabahah sebagai berikut:

- 1. Murabahah dengan tunai, yaitu jual beli barang dimana bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli.
- 2. Murabahah dengan cicilan (*bitsaman ajil*), yaitu jual beli barang dimana harga jual dicantumkan dalam akad jual beli.
- 3. Bentuk-bentuk akad murabahah

⁴⁸ Ascarya, *Op.Cit*, h.84

a. Murabahah sederhana⁴⁹


Murabahah sederhana adalah bentuk akad murabahah ketika penjual memasarkan barangnya kepada pembeli dengan harga sesuai harga perolehan ditambah marjib keuntungan yang diinginkan.

b. Murabahah Kepada Pemesan⁵⁰

Bentuk murabahah ini melibatkan tiga pihak, yaitu pemesan, pembeli dan penjual. Bentuk murabahah ini juga melibatkan pembeli sebagai perantara karena keahliannya atau karena kebutuhan pemesanan akan pembiayaan. Bentuk murabahah inilah yang diterapkan perbankan syariah dalam pembiayaan

F. Manfaat dan Risiko Pembiayaan Murabahah

1. Manfaat Pembiayaan Murabahah



Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi ba'I al-murabahah memiliki beberapa manfaat, demikian juga risiko yang harus diantisipasi. *Ba'I murabahah* memberikan banyak manfaat kepada bank syariah maupun lembaga keuangan syariah lainnya. Diantaranya:⁵¹

- a. Adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah.
- b. Sistem *ba'i murabahah* juga sangat sederhana, hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

⁴⁹ Ascarya, *Op.Cit*, h.84

⁵⁰ Ibid, h.85

⁵¹ Muhamad Syafii Antinio, *Op.Cit*, h.106

2. Resiko Pembiayaan Murabahah

Selain murabahah memiliki manfaat atau keuntungan yang dijelaskan sebelumnya, akad *murabaha* juga terdapat beberapa resiko yang harus di antisipasi oleh pihak lembaga keuangan syariah, diantaranya resiko yang ditimbulkan adalah sebagai berikut:

- a. *Defaul* atau kelalaian : nasabah sengaja tidak membayar angsuran
- b. Fluktsi harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang dipasar naik setelah bank membelikanya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut
- c. Penolakan nasabah : barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut menjadi milik bank. Dengan demikian bank mempunyai resiko untuk menjual kepada pihak lain.
- d. Di jual. Karena *ba'i murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang tersebut menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apa pun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, resiko untuk *default* menjadi lebih besar.⁵²

⁵² Muhamad Syafii Antinio, *Op.Cit* h.107

Bentuk pembiayaan murabahah memiliki beberapa ciri atau elemen dasar, dan yang paling utama adalah bahwa barang dagangan harus tetap dalam tanggungan bank selama transaksi antara bank dan nasabah belum di selesaikan. Ciri atau elemen pokok pembiayaan murabahah selengkapnya menurut Usmani adalah sebagai berikut :⁵³

1. Pembiayaan murabahah bukan pinjaman yang diberikan dengan bunga. Pembiayaan murabahah adalah jual beli komoditas dengan harga tangguh yang termasuk margin keuntungan di atas biaya perolehan yang disetujui bersama.
2. Sebagai bentuk jual beli, dan bukan bentuk pinjaman, pembiayaan murabahah harus memenuhi semua syarat-syarat yang diperlukan untuk jual beli yang sah, khususnya 10 syarat yang telah dijelaskan sebagai berikut :



- a). Murabahah tidak dapat digunakan sebagai bentuk pinjaman, kecuali ketika nasabah memerlukan dana untuk membeli sesuatu komoditas atau barang. Misalnya, jika nasabah menginginkan uang untuk membeli kapas sebagai bahan baku pabrik pemisahan biji kapas, bank dapat menjual kapas kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan murabahah. Akan tetapi, ketika dana diperlukan untuk tujuan lain, seperti membayar komoditas yang sudah dibeli, membayar rekening listrik, air atau lainnya atau untuk membayar gaji karyawan,

⁵³ Ascarya, *Op.Cit*, h.85

maka murabahah tidak dapat digunakan karena murabahah mensyaratkan jual beli riil dari suatu komoditas dan tidak hanya menyalurkan pinjaman.

- b). Pemberi pembiayaan harus telah memiliki komoditas atau barang sebelum dijual kepada nasabah.
- c). Komoditas atau barang harus sudah lama dalam penguasaan pemberi pembiayaan secara fisik atau konstruktif dalam arti bahwa risiko yang mungkin terjadi pada komoditas tersebut berada ditangan pemberi pembiayaan meskipun untuk jangka waktu pendek.⁵⁴
- d). Cara terbaik untuk ber-murabahah , yang sesuai dengan syariah, adalah bahwa pemberi pembiayaan membeli komoditas melalui orang ketiga sebagai agennya sebelum menjual kepada nasabah. Namun demikian, dalam kasus perkecualian, ketika pembeli langsung ke supplier tidak praktis , diperbolehkan bagi pemberi pembiayaan untuk memanfaatkan nasabah sebagai agen untuk membeli komoditas atas nama pemberi pembiayaan. Dalam kasus ini, nasabah pertama membeli komoditas atau barang yang diperlukannya atas nama pembeli pembiayaan dan mengambil alih penguasaan barang. Selanjutnya nasabah membeli barang komoditas atau barang tersebut dari pemberi



⁵⁴ Ascarya, *Op.Cit*, h.86

pembiayaan dengan harga tangguh. Pengusaan atas komoditas atau barang oleh nasabah hanya sebagai trustee, sedangkan kepemilikan dan risiko komoditas atau barang tersebut berada di tangan pemberi pembiayaan. Akan tetapi, ketika nasabah membeli komoditas atau barang tersebut dari pemberi pembiayaan, maka kepemilikan dan risiko beralih ke tangan nasabah.

- e). Jual beli tidak dapat berlangsung kecuali komoditas atau barang telah dikuasai oleh penjual, tetapi penjual dapat berjanji untuk menjual meskipun barang belum berada dalam kekuasaannya. Ketentuan ini berlaku juga untuk murabahah.

- f). Sejalan dengan prinsip-prinsip yang telah dikemukakan di atas, lembaga keuangan syariah (LKS) dapat menggunakan murabahah sebagai bentuk pembiayaan dengan mengadopsi prosedur sebagai berikut :⁵⁵

- g). Nasabah dan LKSandatangani perjanjian umum ketika LKS berjanji untuk menjual dan nasabah berjanji untuk membeli komoditas atau barang tertentu dari waktu ke waktu pada tingkat margin tertentu yang ditambahkan dari biaya perolehan barang. Perjanjian ini dapat menetapkan batas waktu fasilitas pembiayaan ini.

⁵⁵ Ascarya, *Op.Cit*, h.86

h). Ketika komoditas atau barang tertentu dibutuhkan oleh nasabah, LKS menunjukkan nasabah sebagai agennya untuk membeli komoditas atau barang dimaksud atas nama LKS, dan perjanjian keagenan ditanda tangani oleh kedua belah pihak.

i). Nasabah membeli komoditas atau barang atas nama LKS dan mengambil alih pengusaan barang, sebagai agen LKS.⁵⁶

j). Nasabah menginformasikan kepada LKS bahwa dia telah membeli komoditas dan barang atas nama LKS , dan pada saat yang sama menyampaikan penawaran untuk memberi barang tersebut dari LKS.

k). LKS menerima penawaran tersebut dan prosed jual beli selesai ketika pemilikan dan risiko komoditas atau barang telah beralih ketangan nasabah.

Kesepuluh tahapan di atas diperlukan untuk menghasilkan murabahah yang sah. Maka perjanjian keagenan tidak diperlukan.

Dalam hal ini, tahap kedua tidak diperlukan. Dalam hal ini, tahap kedua tidak diperlukan dan pada tahap ketiga LKS akan membeli komoditas atau barang langsung dan supplier dan tahap keempat nasabah menyampaikan penawaran untuk membeli komoditas atau barang tersebut.

⁵⁶ Ascarya, *Op.Cit*, h.87

Ini lah satu-satunya ciri murabahah yang membedakan dari transaksi berbasis bunga. Oleh karena itu, hal ini harus diperhatikan dan dilaksanakn benar-benar dengan segala konsekuensinya. Apabila tidak demikian transaksi murabahah tidak sah menurut syariah.

- 1). Syarat sah lainnya yang harus dipenuhi dalam murabahah adalah komoditas atau barang dibeli dari pihak ketiga. Pembelian komoditas atau barang dari nasabah sendiri dengan perjanjian buy back “ pembelian kembali” adalah sama dengan transaksi berbasis bunga.⁵⁷
- 2). Prsedur pembiayaan murabahah yang dijelaskan di atas merupakan transaksi yang rumit ketika pihak-pihak terkait memiliki kapasitas berbeda pada tahap yang berbedaa.⁵⁸

H. Produk dan Jasa Perbankan Syariah

Dalam rangka memastikan kesesuaian standar syariah minimum oleh bank atau BMT yang melakukan kegiatan perbankan syariah, pada April 2004 State Bank’s Shariah Board (Dewan Syariah SBP) menyetujui Essentials and Model Agreements For Islam Modes Of Financing (pokok-pokok dan model perjanjian untuk skim pembayaran syariah) , yang meliputi :⁵⁹

1. Penyaluran Dana

⁵⁷ Ascarya, *Op.Cit*, h.87

⁵⁹ Ascarya, *Op.Cit*, h.163

a. Prinsip Jual Beli⁶⁰

Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda. Tingkat keuntungan Bank atau BMT ditentukan did epan dan menjadi harga bagian harga atas barang yang dijual. Transaksi jual beli dpaat dibedakan berdasarkan bentuk pembayaran dan waktu penyerahan barangnya :

b. Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah merupakan akad jual beli dimana bank atau BMT sebagai penjual dan anggota sabagai pembeli.

c. Pembiayaan Salam

Pembiayaan salam adalah transaksi jual beli dimana barang yang diperjua lbelikan belum ada.

d. Pembiayaan Istishna'

Pembiayaan istishna' adalah menyerupai produk salam tetapi dalam istishna' pembayarannya dapat dilakukan oleh BMT dalam beberapa kali pembayaran.

ii. Prinsip Sewa (Ijarah)⁶¹

Transaksi ijarah dilandasi adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip ijarah sama saja dengan prinsip jual beli, tapi perbedaannya terletak pada objek transaksi

iii. Prinsip Bagi Hasil (Syirkah)

a. Pembiayan Musyarakah

⁶⁰ Adiwarman A. Karim, Op.Cit, h. 98

⁶¹ *Ibid.*, h. 101

Pembiayaan musyarakah adalah diaman semua modal distaukan kemudian dijadikan proyek musyarakah dan dikelola bersama-sama.

b. Pembiayaan Mudharabah

Mudharabah adalah bentuk kerja sama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola dengan sesutau perjanjian pembagian keuntungan.

iv. Akad Pelengkap Atau Pembiayaan Jasa ⁶²

Akad pelengkap ini tidak ditujukan untuk mencari keuntungan melainkan ditujukan untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan.

a. Hiwalah (Alih Utang-Piutang)

Hiwalah adalah untuk membantu supplier mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya. BMT mendapat ganti biaya atas jasa pemindahan piutang.

b. Rahn (Gadai)

Tujuan akad rahn adalah untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada BMT atau bank dalam memberikan pembiayaan.

c. Qardh

Qardh adalah pinjaman uang.

⁶² Adiwarman A. Karim, *Op.Cit*, h. 105

e. Wakalah (Perwakilan)

Wakalah terjadi apabila anggota memberikan kuasa kepada BMT untuk mewakili dirinya melakukan jasa tertentu, seperti pembukuan L/C , inkaso dan transfer uang.

f. Kafalah (Garansi)

Garansi yang diberikan dengan tujuan untuk menjamin pembayaran suatu kewajiban pembayaran.

5. Produk Penghimpunan Dana⁶³

a. Prinsip Wadiah

Wadiah adalah harta titipan yang diberikan kepada BMT atau bank.

b. Prinsip Mudharabah

c. Mudharabah Mutlaqah

Dimana tidak ada pembatasan bagi BMT atau Bank dalam menggunakan dana yang dihimpun.

d. Mudharabah Muqayyadah.

I. Standardisasi Produk Perbankan Syariah

Skim pembayaran syariah yang telah distandardisasi syarat-syarat minimalnya sesuai syariah oleh Commission for Transformation Of

⁶³ Adiwarman A. Karim, *Op.Cit*, h. 107

Financial System (CTFS) dan telah disetujui oleh Dewan Syariah SBP, Meliputi : ⁶⁴

Akad-akad yang telah di standardisasi ini menjadi petunjuk bagi bank syariah di Pakistan sebagai landasan operasinya. Hal ini juga berguna sebagai dasar pembuatan regulasi yang hati-hati bagi bank syariah pada waktunya. Standardisasi ini tidak menutup kemungkinan pengembangan baru skim-skim yang sudah ada dengan catatan mereka sesuai dengan aturan-aturan syariah

i. Praktik Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah yang umum dipraktikan oleh perbankan syariah di Indonesia juga memiliki perbedaan dengan konsep klasik murabahah karakteristik dalam literatur klasik dan praktik di Indonesia pada tabel 2.1. ⁶⁵

Perbandingan Karakteristik Pokok Pembiayaan Murabahah dalam Literatur Klasik dan Praktik di Indonesia

Karakteristik Pokok	Karakteristik Klasik	Praktik di Indonesia
Tujuan Transaksi	Kegiatan jual beli	Pembiayaan dalam rangka penyediaan fasilitas atau barang
Proses transaksi	Dua tahap	Satu tahap
	1. Penjual membeli barang dari produsen 2. Penjual menjual barang kepada pembeli	Bank selaku penjual dapat mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari produsen untuk dijual kembali

⁶⁴ Ascarya, *Op.Cit*, h.163

⁶⁵ *Ibid*, h.222

		kepada nasabah tersebut
Status kepemilikan barang pada saat akad	Barang tidak dimiliki saat akad penjualan dengan pembeli dilakukan.	Barang belum jelas dimiliki penjual saat akad penjualan dengan pembeli dilakukan.
Perhitungan tingkat margin	1. perhitungan laba menggunakan biaya transaksi riil	1.Perhitungan menggunakan benchmark atas rate yang berlaku dalam pasar uang.
	2.Perhitungan laba merupakan lumpsum dan wholesale	2.Perhitungan laba merupakan presentase per annum dan dihitung berdasarkan baki debit
Sifat pemesanan barang oleh nasabah	- Tidak tertulis -Dua pendapat : mengikat dan tidak mengikat	Tertulis dan mengikat
Pengungkapan harga pokok dan margin	Harus transparan	Harus transparan
Tenar	Sangat pendek	Jangka panjang(1-5 tahun)
Cara pembayaran transaksi jual beli	Cash and carry	Dengan cicilan
Kolateral	Tanpa kolateral	Ada kolateral/jaminan tambahan

Beberapa kendala yang dihadapi perbankan syariah Indonesia dalam menetapkan murabahah dapat dilihat pada tabel 3.1.⁶⁶

Kendala	Alternatif Solusi
<ul style="list-style-type: none"> - Terkena pajak karena termasuk jenis jual beli - Terkena pajak berganda karena 2 tahap transaksi - klaim nasabah bahwa ia tidak berutang kepada bank - Tidak ada referensi biaya 	<ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan seminimal mungkin kata “jual-beli” dan mengkaitkannya dengan ketentuan perbankan. - Melakukan 1 tahap transaksi, nasabah menerima barang langsung dari pemasok / penjual - Memasukan klausul dalam perjanjian yang berkaitan dengan undang-undang khusus perbankan - Mengkredit rekening nasabah dan mendebetnya kembali untuk membayar kepada penjual pertama setelah nasabah memberikan surat kuasa mendebet rekening - Menggunakan tingkat rata-rata bagi hasil PUAS - Menyusun indeks harga berbagai industri

Dalam pembiayaan murabahah terdapat praktik pencairan dana pembiayaan ke rekening nasabah yang selanjutnya nasabah diminta untuk melakukan pembayaran kepada supplier. Hal ini akan menimbulkan kesana danya transaksi utang piutang antara bank dan nasabah, dan bukan transaksi jual beli.

⁶⁶ Ascarya, *Op.Cit*, h.223

Hal-hal tersebut diatas menjadi perhatian utama dalam standardisasi akad murabahah yang dikeluarkan Bank Indonesia dalam rangka pemurnian ketentuan syariah dengan memerhatikan syarat minimum menurut ketentuan fikih.

G. Margin

1. Pengertian Margin

Bank syariah menetapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *natural certainly contracts* (NCC) , yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari jumlah (amount) maupun waktu (timing), seperti pembiayaan murabahah, ijarah muntahia bit tamlik, salam dan istishna.

Secara teknis yang dimaksud margin keuntungan adalah presentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan margin keuntungan secara harian maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari perhitungan margin secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.⁶⁷

Menurut Sri Dewi Anggadini dalam jurnal Ilmiah UNKOM Margin adalah kenaikan bersih dari asset bersih sebagai akibat dari memegang asset yang mengalami peningkatan nilai selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan.⁶⁸

⁶⁷ Adiwarman A. Karim, *Op.Cit*, h.279

⁶⁸ Sri Dewi Anggadini, *Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah Pada BMT As-Salam Pacet Cianjur, Jurnal Ilmiah UNIKOM*, Vol.9 No.2(Juli 2018), h.190

Menurut Ridwansyah, dalam buku berjudul mengenai istilah-istilah dalam perbankan syariah, margin adalah selisih antara harga perolehan barang oleh bank dengan harga yang dijual kembali kepada nasabah.⁶⁹

Jadi berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa *Margin* adalah keuntungan adalah rasio profitabilitas yang mengukur efektifitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh besar kecilnya keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan dan investasi.⁷⁰

Dari harga pokok dengan harga jual suatu produk *murabahah*. Penentuan harga merupakan aspek yang sangat penting, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya suatu produk dan jasa yang ditawarkan. Jika harga jual *murabahah* yang ditawarkan terlalu tinggi, maka daya beli nasabah rendah atau kurang diminati dan sebaliknya. Hal ini sesuai dengan nya. Hal ini sesuai dengan hukum teori permintaan tentang adanya hubungan yang bersifat negatif antara tingkat harga dengan jumlah barang yang diminta. Apabila harga naik, maka jumlah barang yang diminta sedikit dan apabila harga rendah jumlah barang yang diminta meningkat.⁷¹ Secara teknis yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan pertahun perhitungan *margin* keuntungan secara harian, maka jumlah

⁶⁹ Ridwansyah, *Mengenai istilah-Istilah Dalam perbankan Syariah* (Bandar Lampung: CV Anugrah Utama Raharja, 2016), h.15

⁷⁰ Muhammad, *Op.Cit*, h.129

⁷¹ Paul A. Samuelson, *Ilmu Mikro ekonomi* (Jakarta: Media Global Edukasi, 2003), h.173

hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan *margin* keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulanan.⁷²

Kualitas produk BMT didapatkan dengan cara menemukan keseluruhan harapan nasabah, meningkatkan produk atau pelayanan dalam rangka memenuhi nasabah. Nasabah maupun minat terhadap produk tersebut menawarkan mutu, dan perlengkapan inovatif yang terbaik bagi nasabah.

Peningkatan risiko akan terjadi apabila si pemegang melakukan salah satu dari tindakan sebagai berikut :

- a. Melakukan peminjaman tunai dari mitra pengimbang guna membeli sekuriti atau opsi
- b. Melakukan penjualan sekuriti atau opsi dengan cara short selling
- c. Menjadi pihak dalam suatu kontrak berjangka

2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Margin Keuntungan

Faktor-faktor yang mempengaruhi naik turunnya margin keuntungan dalam jual beli murabahah adalah :

a. Biaya Overhead

Biaya overhead meliputi biaya tenaga kerja, biaya administrasi umum, biaya penyusutan, biaya pencadangan penghapusan aktiva produktif, dan biaya lainnya yang terkait dengan operasional.

b. Cost Of Loanable Fund

c. Profit Target

⁷² *Ibid*, h.175

profit target mempertimbangan tingkat inflansi, tingkat suku bunga pasar, premi resiko, spread, dan cadangan piutang tertagih.

H. Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)

Pengertian BMT menurut Para Ahli yaitu :

- a. Menurut Karaen A Perwataatmadja, baitul Maal Wal Tamwil merupakan pengembangan ekonomi berbaiss masjid sebagai sarana
- b. untuk memakmurkan masjid.⁷³
- c. Menurut Abdul Aziz dan Mariyah Ulfa, Baitul Mal wa Tamwil (BMT) adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis udaha mikro dan kecil dalam rangka mengangkat kaum fakir miskin.
- d. Baitul Maal wa Tamwil adlaah lembaga keuangan nonbank yang beroperasi berdasarkan syariah dengan prinsip bagi hasil, yang didirikan oleh dan untuk masyarakat di suatu tempat atau daerah.⁷⁴

Jadi Baitul maal wa tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu baitul maal dan baitul tamwil. Baitul maal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit, seperti : zakat, infaq san shadaqah. Baitul tamwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari baitul maal wa tamwil

⁷³ Karnaen A. Perwataatmadja, *Membumikan Ekonomi Islam di Indonesia* (Depok: usaha Kami), h.17

⁷⁴ Azyumardi Azra, *Berdema Untuk Semua* (Jakarta: PT. Mizan Publika, 2003), h.236

(BMT) sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan ekonomi masyarakat kecil dengan berdasarkan syariah. BMT dalam operasional usahanya pada dasarnya hampir mirip dengan perbankan yaitu melakukan kegiatan penghimpunan simpanan dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan, serta memberikan jasa-jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat.⁷⁵

Baitul Maal wa Tamwil merupakan lembaga ekonomi atau keuangan Syari'ah non perbankan yang sifatnya informal. Lembaga yang didirikan oleh Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) yang berbeda dengan lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan formal lainnya sehingga BMT disebut bersifat informal. Selain berfungsi sebagai lembaga keuangan, BMT juga berfungsi sebagai lembaga ekonomi (BT). Selain BMT bertugas menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana kepada masyarakat. BMT berhak melakukan kegiatan ekonomi, seperti perdagangan, industry dan pertanian.⁷⁶

BMT memiliki dua bidang kerja yaitu sebagai Lembaga Maal (Baitul Maal) dan sebagai lembaga Tamwil (Baitul Tamwil). Baitul Maal yang dimaksud adalah untuk

⁷⁵ PINPUK (t.t) , *Pedoman Cara Pembentukan BMT Valai Usaha Mandiri Terpandu*, PINPUK (Jakarta), h.1

⁷⁶ A. Djazuli dan Yadi Tanwari, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat Sebuah Pengenalan* (Jakarta: Rajawali Press,2002), h.184

Menghimpun zakat dan infak maupun sedekah dan menyalurkan kepada pihak-pihak yang berhak dalam bentuk pemberian tunai maupun pinjaman modal tanpa bagi hasil, yang mana Baitul Mal bersifat nirlaba (sosial). Sedangkan Baitut Mal artinya menghimpun dana masyarakat yang mampu dalam bentuk saham, simpanan atau deposito dan menyalurkannya sebagai modal usaha dengan ketentuan bagi hasil antara pemodal dan peminjam dan BMT. BMT mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha makro dan mikro dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. BMT menggunakan badan hukum koperasi dan sering disebut dengan koperasi jasa keuangan syariah (KJKS). Berikut ini adalah Visi, Misi dan Tujuan dibentuknya BMT :

- a. Visi BMT adalah mewujudkan kualitas masyarakat disekitar BMT yang selamat, damai, dan sejahtera dengan mengembangkan lembaga dan usaha BMT dan POKUSMA (Kelompok Usaha Muamalah) yang maju berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan dan berkehati-hatian.
- b. Misi BMT adalah mengembangkan POKUSMA dan BMT yang maju dan berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan, dan berkehati-hatian sehingga terwujudkan kualitas masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai, dan sejahtera.

- c. Tujuan BMT adalah untuk mewujudkan kehidupan keluarga dan masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai, dan sejahtera.

BMT bersifat terbuka, independen, berorientasi pada pengembangan tabungan dan pembiayaan untuk mendukung bisnis ekonomi yang produktif bagi anggota dan kesejahteraan sosial masyarakat sekitar terutama usaha mikro dan fakir miskin. Peran BMT dimasyarakat adalah sebagai berikut :⁷⁷

- a. Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi nonsyariah. Aktif melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti pentingnya sistem ekonomi islam. Hal ini bisa dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara-cara transaksi yang islami, misalnya bukti transaksi, dilarang mencurangi timbangan, jujur terhadap konsumen.
- b. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan pendampingan, pembinaan, penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah atau masyarakat umum.
- c. Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Maka

⁷⁷ M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam* (Solo: Era Adicitra Intermedia, 2011), h..379

BMT harus mampu melayani masyarakat lebih baik, misalnya tersedia dana setiap saat, birokrasi yang sederhana.

- d. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Fungsi BMT langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks dituntut harus pandai bersikap, oleh karena itu langkah-langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan, misalnya dalam masalah pembiayaan, BMT harus memperhatikan kelayakan nasabah dalam hal golongan nasabah dan jenis pembiayaan.⁷⁸

BMT didirikan atas dasar *saalam* yaitu penuh keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan. Prinsip BMT sendirian adalah

- a. Ahsan (Mutu hasil kerja yang terbaik), *thayyiban* (terindah), *ahsana'amalu* (memuaskan semua pihak), dan sesuai nilai - nilai *salaam* (kedamaian, keselamatan dan kesejahteraan).⁷⁹
- b. *Barakah* yaitu berdaya guna, berhasil guna, adanya penguatan jaringan, transparan (keterbukaan), dan bertanggung jawab sepenuhnya kepada masyarakat.
- c. *Spiritual communication* (penguatan nilai ruhiyah)
- d. Demokratis, partisipatif, dan inklusif.
- e. Keadilan sosial dan kesetaraan gender, non diskriminatif.
- f. Ramah lingkungan, peka dan bijak terhadap pengetahuan dan budaya local, serta keanekaragaman budaya.

⁷⁸ *Ibid*, h.379

⁷⁹ *Ibid*, h.380

g. Keberlanjutan memberdayakan masyarakat dengan meningkatkan kemampuan diri dan lembaga masyarakat lokal.

Dengan adanya kemajuan lembaga keuangan syariah di Indonesia, BMT juga ikut serta dalam kemajuan Lembaga keuangan syariah. Dengan BMT yang memiliki peran sebagai motor penggerak perekonomian dan sosial masyarakat banyak, sebagai ujung tombak pelaksanaan sistem ekonomi syariah, sebagai penghubung antara kaum kaya dan kaum miskin, sarana pendidikan informal untuk prinsip hidup yang barakah. Di Indonesia sudah banyak sekali BMT - BMT yang berdiri seperti BMT Yaummi Maz Pati, BMT BUS Lasem, BMT Harum Pati dan sebagainya. Dengan sifat BMT yang terbuka, independen, yang berorientasi pada pengembangan tabungan dan pembiayaan untuk mendukung bisnis ekonomi yang produktif bagi anggota dan kesejahteraan sosial masyarakat disekitar, membuat BMT mampu diterima ditengah masyarakat. BMT mempunyai beberapa fungsi diantaranya meliputi :⁸⁰

a. Meningkatkan kualitas SDM anggota, pengguna, dan pengelola menjadi lebih profesional, *salaam*, dan pengelola menjadi lebih profesional, *salaam*, dan amanah sehingga semakin utuh dan tangguh dalam berjuang dan berusaha menghadapi tantangan global.

⁸⁰ Kautsar Riza Salman, *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah* (Jakarta: Permata Puri Media, 2012), h. 10

- b. Mengorganisasi dan memobilisasi dana sehingga dana yang dimiliki oleh masyarakat dapat memanfaatkan secara optimal di dalam dan luar organisasi untuk kepentingan rakyat banyak.
- c. Mengembangkan kesempatan kerja.
- d. Mengukuhkan dan meningkatkan kualitas usaha dan pasar produk - produk anggota.
- e. Memperkuat dan meningkatkan kualitas lembaga lembaga ekonomi dan sosial rakyat banyak.

Kendala yang dihadapi oleh BMT dalam pengembangan BMT adalah :⁸¹

- a. Akumulasi kebutuhan dana masyarakat belum bisa dipenuhi oleh BMT.

Hal ini menjadikan nilai pembiayaan dan jangka waktu pembayaran kewajiban dari nasabah cukup cepat. Dan pembiayaan yang diberikan oleh BMT belum tentu memadai untuk modal usaha masyarakat.

- b. Meskipun BMT sudah banyak dikenal di masyarakat, tetapi masyarakat masih berhubungan dengan rentenir. Arena masyarakat menginginkan pelayanan yang cepat, meskipun mereka harus membayar bunga yang cukup tinggi. Hal itu disebabkan masih banyak BMT yang seperti rentenir, yang artinya BMT belum mampu memberikan pelayanan yang memadai dalam jumlah dana dan waktu.

- c. Beberapa BMT cenderung menghadapi masalah yang sama, misalnya nasabah yang bermasalah. Kadang ada satu nasabah yang tidak hanya bermasalah di satu tempat, tetapi di tempat lain juga bermasalah. Oleh

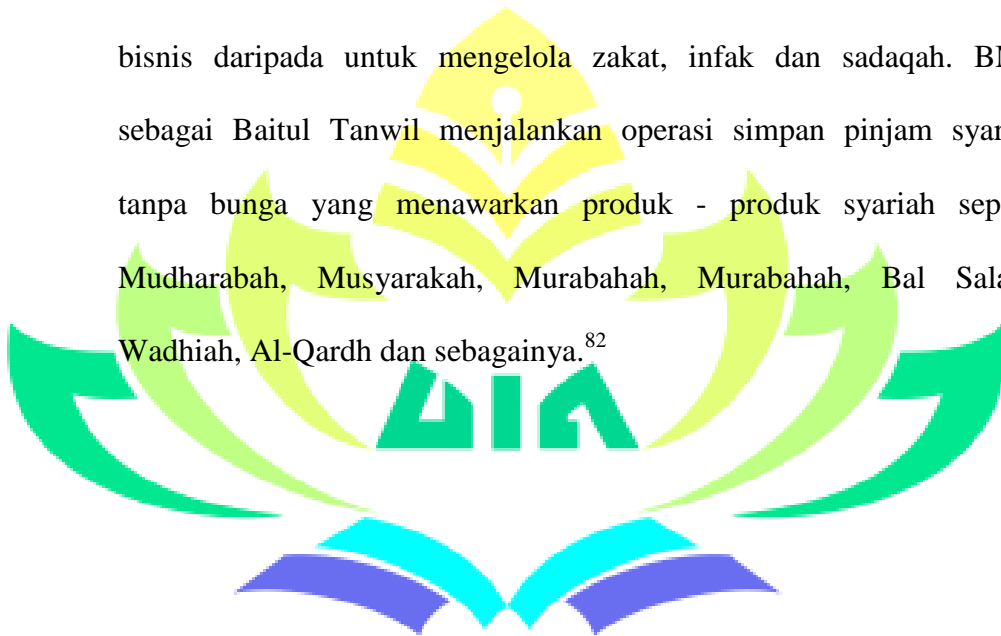
⁸¹ M.Nur Rianto Al-Arif, *Op.Cit*, h.396

karena itu, perlu upaya dari masing-masing BMT untuk melakukan koordinasi dalam rangka mempersempit gerak nasabah yang bermasalah.

- d. BMT cenderung menghadap BMT lain sebagai pesaing yang harus dikalahkan, bukan sebagai mitra atau patner dalam upaya untuk mengeluarkan masyarakat dari permasalahan ekonomi yang dihadapi. Sehingga menyebabkan tingkat persaingan yang tidak islami bahkan akan mempengaruhi pola pengelolaan BMT .

- e. BMT lebih mementingkan menjadi baitul tamwil daripada baitul mal.

Dimana BMT lebih banyak menghimpun dana yang digunakan untuk bisnis daripada untuk mengelola zakat, infak dan sadaqah. BMT sebagai Baitul Tanwil menjalankan operasi simpan pinjam syariah tanpa bunga yang menawarkan produk - produk syariah seperti Mudharabah, Musyarakah, Murabahah, Murabahah, Bal Salam, Wadhiah, Al-Qardh dan sebagainya.⁸²



⁸² M.Nur Rianto Al-Arif, Op.Cit, h.397

BAB III

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Berdirinya BMT Assyafi'iyah Sukoharjo ⁸³

Berawal dari semangat idealis dan komitmen membantu mengatasi persoalan pengusaha kecil dan masyarakat miskin yang lemah beberapa pengurus Pesantren Nasional Assyafi'iyah Kota Gajah bergerak untuk mendirikan sebuah instusi keuangan, dengan dasar pemikiran keberadaan dan pemilikan lembaga keuangan oleh umat memberikan kebebasan kepada lembaga, kepada siapa modal akan diberikan dan berapa jumlah modal yang akan dialokasikan. Mengingat selama ini akses modal untuk usaha kecil dapat dikatakan tertutup, dunia perbankan tampak kurang memiliki kepercayaan kepada usaha kecil (ekonomi rakyat).

Kebangkitan BMT merupakan wujud kesadaran dari masyarakat akan pentingnya Lembaga Keuangan yang bernafaskan Islam. Ini kesempatan bagi Lembaga Keuangan Syari'ah untuk mengembangkan perekonomian yang dibutuhkan masyarakat. KJKS BMT Assyafi'iyah yang berdiri dipenghujung tahun 1995, didirikan dipondok Pesantren Nasional Assyafi'iyah Kotagajah. Sedangkan BMT Assyafi'iyah Sukoharjo sendiri berdiri pada tanggal 23 September 2009. BMT

⁸³ Sumber dokumentasi BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu (16 April 2018).

Assyafi'iyah dikukuhkan sebagai unit usaha otonom dengan Badan Hukum No. 28/BH/KDK.7.2/III/1999. BMT Assyafi'iyah mantapkan status menjadi koperasi primer nasional dalam RAT XVIII Tahun buku 2015. Ini merupakan kepercayaan pemerintah, dan anggota serta semua pihak yang akan di jaga dan ditingkatkan. BMT Assyafi'iyah yang sebelumnya bernama koperasi jasa keuangan syari'ah (KJKS) BMT Assyafi'iyah menjadi koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syari'ah (KPPS) BMT Assyafi'iyah berkah nasional sesuai dengan SK Menteri Koperasi dan UKM nomor. 219/pad/M.KUM.2/XII/2015 tertanggal 7 Desember 2015.⁸⁴

KJKS BMT Assyafi'iyah memiliki kantor pusat di Kotagajah Lampung Tengah dengan memiliki 1 kantor Baitul Mal di Kotagajah dan 41 kantor cabang yang tersebar diseluruh Lampung maupun luar Lampung diantaranya adalah: Sukoharjo Kabupaten Pringsewu, Kotagajah Lampung Tengah, Gisting Kabupaten Tanggamus, Gaya Baru Seputih Surabaya Lampung Tengah, Proyek, Kalirejo Lampung Tengah, Tanjung Inten Purbolinggo Lampung Timur, Pasar Unit II Tulang Bawang, Penawar Tama, Sendang Agung, Simpang Pematang, Mulyo Asri Kab. Tulang Bawang Barat, Gading Rejo, Raman Utara, Jembat Batu, Adi Luwih, Ponco Warno, Simpang Randu, Tri Datu, Simpang Sribawono, Dayamurni Kabupaten Tulang Bawang Barat, Sumber Agung, Menggala C SP II, Pugung Raharjo, Rumbia, Tanjung

⁸⁴ Sumber dokemntasi BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu (16 April 2018).

Raya, Metro, Jl KH. Gholib Pringsewu, Margo Mulyo Unit II, Penawar Aji, Banyu Mas, Tanjung Raya, Pekalongan, Sekampung, Tugu Mulyo, Merak, Muara Intan, Tanjung Bintang, Karang Anyar, Pulung Kenca, Nyukang Harjo.

BMT Assyafi'iyah Sukoharjo pada tahun 2017 memiliki asset mencapai Rp 2,5 milyar berupa gedung, tanah, kendaraan, peralatan kantor dan lainnya. Sedangkan modal sendiri pada tahun 2017 meningkat menjadi Rp 2,6 milyar.

B. Visi dan Misi BMT Assyafi'iyah Sukoharjo⁸⁵

1. Visi

Menjadi Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syari'ah yang Sehat, Kuat, Bermanfaat, Mandiri dan Islami.

2. Misi

- a. Meningkatkan kesejahteraan anggota dan lingkungan kerja.
- b. Meningkatkan sumber pembiayaan dan penyediaan modal dengan prinsip syari'ah.
- c. Menumbuh kembangkan usaha produktif di bidang perdagangan, pertanian, industry, dan jasa.
- d. Menyelenggarakan pelayanan prima kepada anggota dengan efektif, efisien, professional dan transparan.
- e. Menjalani kerja sama usaha dengan berbagai pihak.

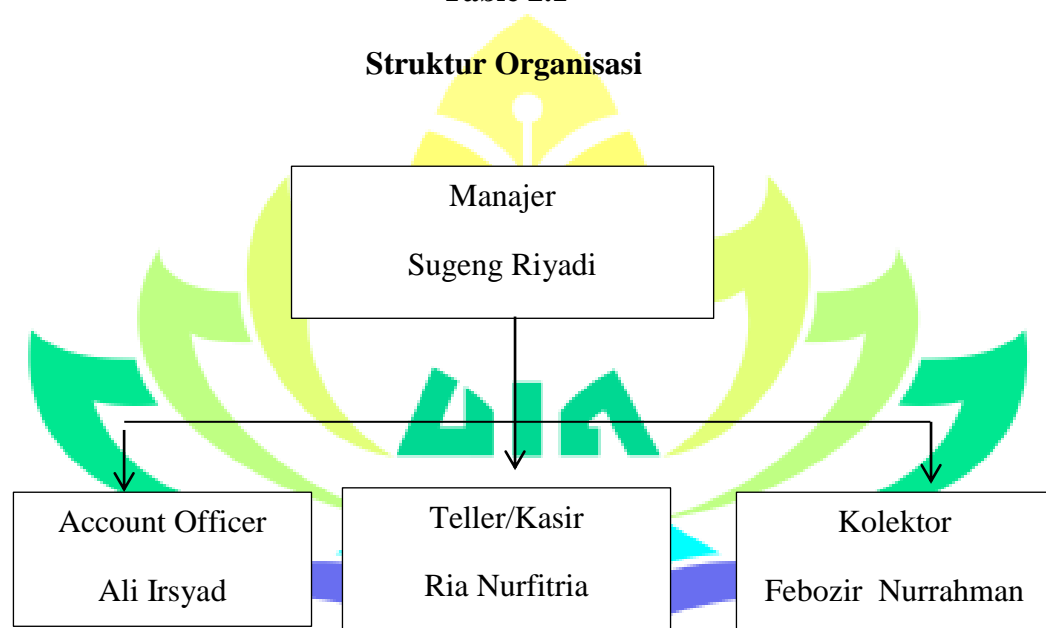
⁸⁵ Sumber Dokumentasi BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu (16 April 2018).

C. Struktur Organisasi BMT Assyafi'iyah Sukoharjo⁸⁶

Kemampuan suatu perusahaan merupakan perwujudan dari organisasi itu sendiri yang didukung oleh para pegawai dan pimpinan perusahaan. Dengan adanya struktur organisasi yang tepat, maka masing-masing bagian mengetahui dengan jelas wewenang dan tanggung jawabnya. Dengan adanya pembagian tugas dan wewenang yang baik, maka setiap pekerjaan dapat dengan efektif dan efisien.

Adapun struktur organisasi BMT Assyafi'iyah Sukoharjo adalah sebagai berikut:

Table 2.1
Struktur Organisasi



Sumber wawancara, Sugeng Riyadi, BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu, (16 April 2018)

Adapun tugas-tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian dalam struktur Organisasi BMT Assyafi'iyah adalah sebagai berikut:⁸⁷

⁸⁶ Sugeng Riyadi, wawancara sejarah BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu (16 April 2018).

1. Manajer, tugas dan tanggung jawabnya adalah:

- a. Merencanakan, mengkoordinasi dan mengendalikan seluruh aktivitas lembaga yang meliputi penghimpunan dari dana pihak ketiga serta penyaluran dana yang menjadi kegiatan utama serta kegiatan-kegiatan yang secara langsung berhubungan dengan aktivitas utama tersebut dalam upaya mencapai target.
- b. Menyusun sasaran, rencana jangka pendek, rencana jangka panjang serta proyeksi tahunan.
- c. Mencapai target yang telah ditetapkan secara keseluruhan
- d. Menyelenggarakan penilaian prestasi kerja karyawan
- e. Mencapai lingkup kerja yang nyaman untuk semua pekerja yang berorientasi pada pencapaian target.

2. Account Officer, tugas dan tanggung jawabnya adalah:

- a. Manajemen/petugas BMT yang ditugaskan untuk membantu manajer dalam menangani tugas-tugas khususnya yang menyangkut bidang marketing dan pembiayaan.
- b. Merupakan personil BMT yang harus bekerja dibawah peraturan dan tujuan BMT sehingga dapat memberikan kondisi yang paling baik untuk nasabah. Oleh karena itu, seseorang account officer dituntut untuk mengoptimalkan kedua sisi kepentingan tersebut.

⁸⁷ Sugeng Riyadi, wawancara sejarah BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu , (16 April 2018).

3. Teller/Kasir, tugas dan tanggung jawabnya adalah: ⁸⁸

- a. Mengelola administrasi pembiayaan mulai pencairan hingga pelunasan.
- b. Menyiapkan administrasi pencairan pembiayaan.
- c. Pengarsipan seluruh berkas pembiayaan
- d. Penerimaan jaminan pembiayaan
- e. Penerimaan angsuran dan pelunasan pembiayaan
- f. Pembuatan laporan pembiayaan sesuai dengan periode laporan.

4. Kolektor petugas lapangan, tugas dan tanggung jawabnya adalah:

- a. Menjemput angsuran baik langsung pembiayaan/setoran tabungan mitra
- b. Memastikan angsuran yang harus dijemput/ditagih sesuai waktunya
- c. Memastikan tidak ada selisih antara dana yang dijemput dengan yang disetor BMT.

D. Sasaran Pelayanan (target) BMT Assyafi'iyah Sukoharjo⁸⁹

Pilihan sasaran pasar (target) perlu dilakukan, mengingat keterbatasan sumber daya personil dan instrument lainnya. Langkah ini dipilih secara tepat dapat memperkecil pengeluaran dan dapat meningkatkan pendapatan unit usaha, oleh karena itu pemilihan pasar (target market) yang tepat merupakan strategi dan alat bagi peningkatan pendapatan unit usaha.

⁸⁸ Sugeng Riyadi, wawancara sejarah BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu (16 April 2018).

⁸⁹ Ibid (16 April 2018).

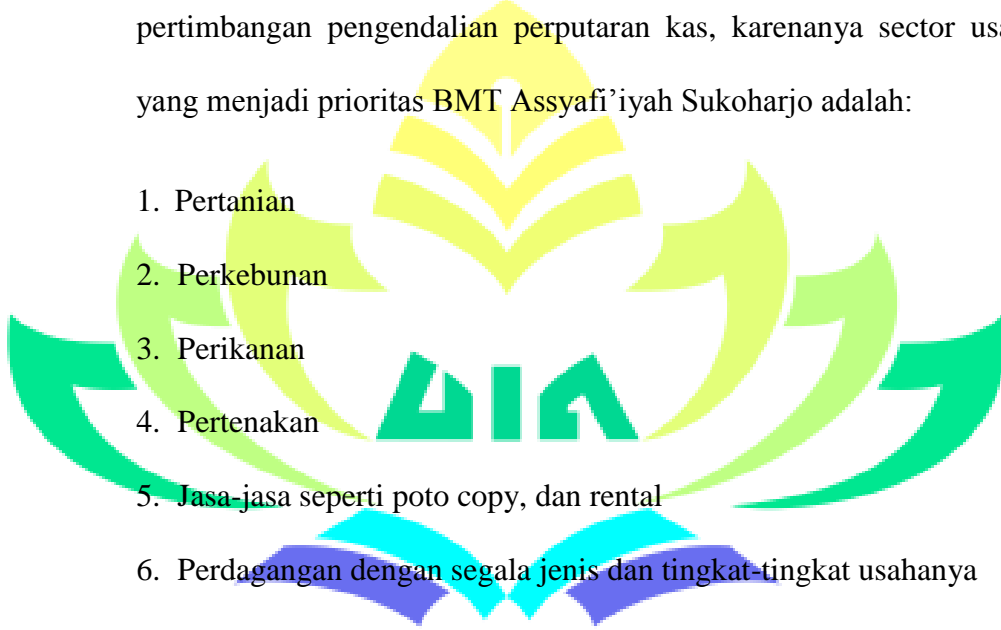
Berdasarkan hal tersebut BMT Assyafi'iyah Sukoharjo menetapkan prioritas pelayanan atas pertimbangan sebagai berikut.⁹⁰

a. Berdasarkan Domisili Anggota

Mengingat keterbatasan tenaga personil yang dimiliki maka untuk kegiatan pembiayaan (kredit), BMT Assyafi'iyah Sukoharjo menetapkan pasarnya terbatas pada wilayah Kabupaten Pringsewu.

b. Berdasarkan Jenis Usaha

BMT Assyafi'iyah Sukoharjo perlu memiliki sector usaha yang memiliki perputaran keuangan relative lebih cepat, dengan pertimbangan pengendalian perputaran kas, karenanya sector usaha yang menjadi prioritas BMT Assyafi'iyah Sukoharjo adalah:

- 
1. Pertanian
 2. Perkebunan
 3. Perikanan
 4. Pertenakan
 5. Jasa-jasa seperti foto copy, dan rental
 6. Perdagangan dengan segala jenis dan tingkat-tingkat usahanya
 7. Pertukaran

c. Berdasarkan Status Anggota

Sesuai dengan misinya BMT Assyafi'iyah Sukoharjo memprioritaskan pelayanan pada anggota, dan pelaku usaha kecil

⁹⁰ Sugeng Riyadi, wawancara sejarah BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu (16 April 2018).

serta masyarakat yang berekonomi menengah kebawah, karena tingkat inilah yang mengalami kendala akses permodalan cukup serius.

E. Anggota yang dilayani BMT Assyafi'iyah Sukoharjo⁹¹

Anggota yang dilayani BMT Assyafi'iyah Sukoharjo meliputi:

1. Anggota Pembiayaan

Prinsip dasar pemberian pembiayaan adalah kepercayaan bahwa nasabah memiliki kemampuan untuk mengembalikan pinjaman dengan aman, maka BMT Assyafi'iyah Sukoharjo memiliki kriteria sebagai berikut:

- a. Diprioritaskan anggota BMT Assyafi'iyah Sukoharjo yang memiliki usaha atau penghasilan.
- b. Calon anggota (para anggota penabung aktif)
- c. Pembiayaan untuk usaha-usaha produktif
- d. Calon nasabah tidak mempunyai tunggakan hutang diluar BMT
- e. Memiliki kredibilitas yang baik, dikenal jujur, amanah dan dipercaya
- f. Menunjukkan etika yang baik
- g. Tidak mempunyai kasus keuangan.

F. Anggota Penabung

Khusus ini anggota penabung kamu sifatnya terbuka, kepada siapa saja yang ingin menyimpan dana di BMT Assyafi'iyah

⁹¹ Sugeng Riyadi, wawancara sejarah BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu , (16 April 2018).

Sukoharjo maka tidak mempertimbangkan usia, tempat tinggal, status dan lain-lain, serta harus mengikuti ketentuan yang sudah ditentukan BMT Assyafi'iyah Sukoharjo. BMT Assyafi'iyah Sukoharjo tidak memfokuskan nasabah penabung harus muslim, tetapi beragama lain diperbolehkan dengan tujuan menyebarkan syari'at Islam.

G. Kegiatan Usaha BMT Assyafi'iyah⁹²

Kegiatan Usaha BMT Assyafi'iyah Sukoharjo meliputi:

1. Penghimpunan Dana

Penghimpunan dana merupakan kegiatan atau usaha untuk mengumpulkan dana dari berbagai sumber, baik dari anggota, dan masyarakat luas. Adapun jenis-jenis dana yang dapat dihimpun adalah sebagai berikut:

a. Musyarakah

Musyarakah adalah dimana usahanya melibatkan dua pihak atau lebih dimana mereka secara bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud maupun tidak berwujud.

b. Mudharabah

Mudharabah adalah bentuk kerja sama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal kepada pengelola (mudharib) dengan satu perjanjian pembagian keuntungan.

⁹² Sumber BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu Tahun 2018

2. Penyaluran Dana (Pembiayaan)⁹³

Dalam penyaluran dananya pada anggota, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi menjadi empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya :

- a. Pembiayaan dengan Prinsip Jual Beli
- b. Pembiayaan dengan Prinsip Sewa
- c. Pembiayaan dengan Prinsip Bagi Hasil
- d. Pembiayaan dengan Akad Pelengkap

H. Prosedur Pembiayaan Murabahah Di BMT Assyafi'iyah

1. Prosedur Pembiayaan Murabahah

Prosedur pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu adalah sebagai berikut :

- a. Sebagai anggota BMT Assyafi'iyah Sukoharjo terlebih dahulu.
- b. Kemudian anggota yang akan mengajukan pembiayaan bersedia di survei oleh pihak BMT Assyafi'iyah.
- c. Ada barang jaminan yang diberikan ke BMT Assyafi'iyah.
- d. Mempunyai usaha

2. Kendala BMT Assyafi'iyah dalam pembiayaan Murabahah

Kendala-kendala yang di didapat pihak BMT Assyafi'iyah ialah sebagai berikut :

- a. Jaminan tidak sesuai karena BMT memiliki syarat tertentu

⁹³ Sugeng Riyadi, wawancara sejarah BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu (16 April 2018).

- b. Terjadi bencana alam seperti, banjir dan gagal panen.
- c. Salah analisis survei

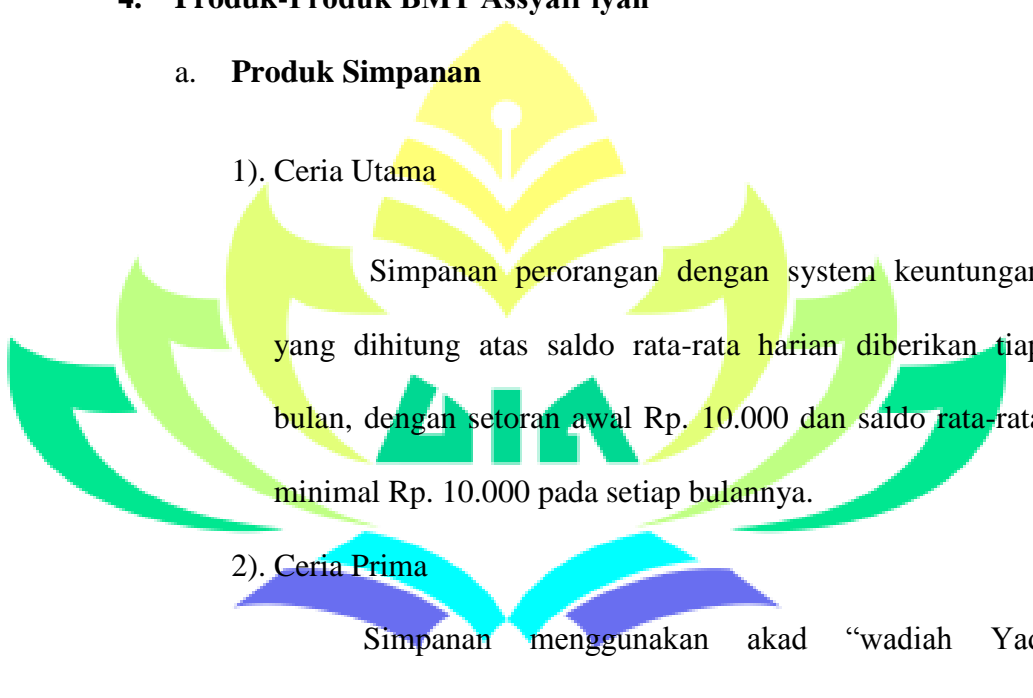
3. Pembayaran angsuran pembiayaan

Pembayaran angsuran dapat dilakukan setiap hari kerja dengan ketentuan pengembalian pokok dan hasil, dilakukan secara bertahap dengan prioritas angsuran mingguan untuk anggota baru dan setelah menunjukkan prestasi yang baik maka dapat dipertimbangkan untuk memperoleh pembiayaan dengan pola angsuran bulanan.

4. Produk-Produk BMT Assyafi'iyah ⁹⁴

a. Produk Simpanan

1). Ceria Utama



Simpanan perorangan dengan system keuntungan yang dihitung atas saldo rata-rata harian diberikan tiap bulan, dengan setoran awal Rp. 10.000 dan saldo rata-rata minimal Rp. 10.000 pada setiap bulannya.

2). Ceria Prima

Simpanan menggunakan akad “wadiah Yad Dhomanah”, dengan pembukaan rekening atas nama perorangan, dan setoran awal minimal Rp. 10.000,- serta

⁹⁴ Sugeng Riyadi, wawancara sejarah BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu (16 April 2018).

saldo simpanan minimal Rp. 10.000,- simpanan mendapatkan bonus yang menarik setiap bulannya.

3). Ceria Pintar

Simpanan untuk persiapan dan keperluan anak sekolah, menggunakan akad “wadiah Yad Dhomanah”, simpanan yang di khususkan untuk keperluan pendidikan. Pengambilannya setiap ada keperluan untuk pendidikan. Dengan pembukaan rekening atas nama perorangan, setoran awal minimal Rp. 10.000,- dan saldo simpanan minimal Rp. 5.000,- simpanan mendapatkan bonus yang menarik setiap bulannya.

4). Ceria Qurban

Simpanan untuk persiapan Ibadah Qurban, menggunakan akad “Wadiah Yad Dhomanah”, dengan pembukaan rekening atas nama perorangan, dengan setoran awal minimal Rp. 10.000,- dan saldo simpanan minimal Rp. 10.000,- simpanan mendapatkan bonus yang menarik.

5). Ceria Ketupat

Produk simpanan Assyafi'iyah simpanan, umum syariah yang setoran ada batas waktu tertentu, dengan system paket yang berlaku di tahun berjalan menggunakan

akad “Wadiah Yad Dhomanah”- dan mendapatkan bingkisan lebaran yang menarik.

6). Ceria Ihrom

Simpanan Persiapan untuk ibadah Haji/Umroh, akad simpanan menggunakan akad “Wadiah Yad Dhomanah”, bonus menarik.

7). Ceria Berkah

Simpanan Berjangka Syari’ah yang di tujukan untuk anggota yang ingin menginvestasikan dananya untuk kemajuan perekonomian umat melalui system bagi hasil yang dikelola secara syari’ah.

b. Produk Pembiayaan⁹⁵

1). Pembiayaan Bagi Hasil

Merupakan konsep pembiayaan yang adil dan memiliki nuansa kemitraan yang sangat kental, hasil yang diperoleh dibagi berdasarkan perbandingan (nisbah) yang disepakati dan bukan sebagaimana penempatan suku bunga pada bank dan koperasi konvensional.

⁹⁵ Sugeng Riyadi, wawancara sejarah BMT Assyafi’iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu (16 April 2018).

a). Mudah Ceria

Akad kerja sama pembiayaan antara BMT selaku pemilik dana yang menyiadakan semua kebutuhan modal dengan anggota sebagai pihak yang mempunyai keahlian atau ketrampilan tertentu, untuk mengelola suatu kegiatan usaha yang produktif dan syariah.

b). Sama Ceria

Merupakan akad kerja sama pembiayaan antara BMT dengan anggota untuk mengelola suatu kegiatan usaha masing-masing memasukan penyertaan dana sesuai porsi yang disepakati, sedangkan untuk pengelola kegiatan usaha dipercayakan kepada anggota.

c. **Pembiayaan Jual Beli**

Konsep jual beli mengandung beberapa kebaikan antara lain pembiayaan yang diberikan selalu terikan dengan sector real, karena yang menjadi dasar adalah barang yang dijual belikan. Disamping itu harga yang telah disepakati tidak akan mengalami perubahan sampai dengan berakhirnya akad.

1). Murabahah Ceria

Akad jual beli antara BMT dan anggota atas suatu jenis barang tertentu dengan harga yang telah disekati bersama, BMT akan menwakalahkan barang yang dibutuhkan

dan menjualnya kepada anggota dengan harga setelah ditambah keuntungan yang telah disepakati.

d. Pembiayaan Jasa

1). Hawalah Ceria

Akad pengalihan piutang pihak pertama kepada BMT, anggota meminta kepada BMT agar membayarkan terlebih dahulu piutangnya atas transaksi yang halal dengan pihak yang berhutang.

2). Ihrom Ceria

Pembiayaan untuk persiapan pelaksanaan ibadah haji dan umrah anggota menggunakan akad ijarah multi jasa dengan jangka waktu tertentu.

e. Pembiayaan Kebajikan

1. Al-Qardh Ceria

Merupakan pinjaman yang diberikan oleh BMT kepada anggota yang harus dikembalikan pada waktu yang dijanjikan tanpa disertai imbalan apapun kecuali anggota memberikan inqak. Pinjaman yang diberikan tersebut adalah dalam rangka saling membantu dan bukan merupakan transaksi komersial. Akan menagih kepada pihak yang berhutang tersebut.

a. Hasil Responden Anggota BMT dan Karyawan BMT Assyafi'iyah Sukoharjo yang Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah.

Berdasarkan wawancara yang di dapat dan dibagikan kepada anggota BMT selama penelitian dan didampingi oleh pihak BMT , maka responden diklasifikasikan dengan tiga cara , yaitu sebagai berikut :

1. Distribusi Responsden Berdasarkan Usia

Table 3.2

Responden Berdasarkan Usia di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu, yang Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah Tahun 2016-2017

Usia	Jumlah	Presentase
< 15	23	14,47 %
15-20	47	29,55 %
20-25	37	23,28 %
>25	52	32,70 %
Jumlah	159	100 %

Sumber : Data hasil wawancara yang telah diolah

Berdasarkan usia, responden usia kurang dari 15 tahun sebanyak 23 orang atau 14,46 %. Kemudian di usia 15-20 tahun sebanyak 47 orang atau 29,55 %, usia 20-25 tahun sebanyak 37 orang atau 23,27 % dan usia yang lebih dari 25 tahun sebanyak 52 orang atau 32,70 %. Dalam penelitian ini didominasi oleh usia lebih dari 25 tahun.

2. Distribusi Responsden Berdasarkan Pendidikan

Table 3.3

Responden Berdasarkan Pendidikan di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-
Pringsewu, yang Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah Tahun
2016-2017

Pendidikan	Jumlah	Presentase
TK/SD/SMP	76	47,80 %
SMA	43	27,04 %
Perguruan Tinggi	6	3,78%
Tidak Sekolah	34	21,39 %
Jumlah	159	100 %

Sumber : Data hasil wawancara yang telah diolah

Berdasarkan pendidikan, responden pada penelitian ini lebih didominasi pendidikan TK/SD/SMP yaitu sebanyak 76 orang atau 47,79 %, SMA sebanyak 43 orang atau 27,04 %, Perguruan tinggi sebanyak 6 orang atau 3,77 % dan tidak sekolah sebanyak 34 orang atau 21,38 %.

3. Distribusi Responden Berdasarkan Pekerjaan

Table 3.4

Responden Berdasarkan Pekerjaan di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-
Pringsewu, yang Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah Tahun 2016-
2017

Pekerjaan	Jumlah	Presentase
Pelajar/Mahasiswa	3	1,80 %
Pedagang	75	47,17 %
Ibu Rumah Tangga	21	13,20 %
PNS	6	3,78 %
Swasta	54	40,25 %
Jumlah	159	100 %

Sumber: data hasil wawancara yang telah diolah

Berdasarkan pekerjaan, responden pada penelitian ini lebih di dominasi oleh pedagang yaitu 75 orang atau 47,17 %, swasta 54 orang yaitu 40,25 %, ibu rumah tangga sebanyak 21 Orang atau 13,20 %, PNS 6 orang atau 3,78 % dan yang paling sedikit yaitu pelajar/mahasiswa sebanyak 3 oarang atau 1,80 %.

Untuk memperoleh data tentang penelitian anggota BMT yang berkaitan dengan produk murabahah melalui wawancara dan nara sumber sebanyak 159 orang anggota BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu.

J. Tata Cara Pengajuan Pembiayaan di BMT Assyafi'iyah

a. Tata cara pengajuan pembiayaan

- 1) Mengajukan permohonan mengisi belangko dengan melampirkan foto copy KTP
- 2) Mengarahkan surat jaminan atau agunan
- 3) Besarnya permohonan
- 4) Jangka waktu pengembalian

b. Waktu Pembiayaan

Pelayanan untuk permohoonan pembiayaan dan realisasi pembiayaan adalah pada hari senin sampai dengan sabtu pada pukul 08.00 sampai pukul 15.00 WIB

BAB IV

ANALISIS DATA

A. Kualitas Produk Pembiayaan Murabahah Terhadap Minat Anggota dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Muarabahah Di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu.

Produk pembiayaan murabahah adalah salah satu produk pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli yang ditawarkan BMT dalam memenuhi kebutuhan anggota baik dalam pembiayaan investasi, produk maupun pembiayaan unggulan BMT karena merupakan produk pembiayaan yang paling sering dipilih oleh anggota BMT dan menjadi salah satu penyumbang besar terhadap pendapatan ataupun margin di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu. Kualitas produk pembiayaan yang baik akan berhimpas kepada jumlah anggota yang meningkat.

Dalam usahanya menjaring calon anggota pembiayaan, BMT Assyafi'iyah tidak hanya bersaing dengan sesama lembaga keuangan syariah maupun juga lembaga keuangan konvensional. Dalam persaingan ini tidak hanya fokus dalam inovasi produk tetapi juga dalam berbagai strategi pelayanan dan taktik pemasaran. Persaingan pun menjadi semakin ketat sehingga menurut kejelian anggota dalam memilih produk-produk yang ditawarkan yang sesuai dengan harapannya.

Produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan ke suatu pasar untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen, produk terdiri dari barang jasa. Pembiayaan murabahah merupakan salah satu produk yang

ditawarkan oleh suatu lembaga keuangan syariah terutama BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu. Suatu produk dikatakan memiliki kualitas yang baik apabila memiliki fungsi diantara: kecepatan, kemudahan, kenyamanan. Dimana fungsi tersebut termuat dalam indikator kinerja, kegunaan dan pelayanan yang diberikan pihak BMT kepada anggota BMT. Pelayanan yang ramah dari pihak BMT dan presentasi yang baik sehingga produk murabahah mampu diminati oleh anggota maupun calon anggota BMT Assyafi'iyah.

Karena semakin baik pelayanan yang diberikan dari pihak BMT maka akan meningkatkan kualitas produk murabahah yang terdapat di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu. Karena semakin baik kualitas produk maka akan meningkatkan jumlah anggota untuk BMT Assyafi'iyah, secara otomatis ketika meningkatnya jumlah anggota di BMT Assyafi'iyah maka akan mempengaruhi pendapatan atau margin akan mengalami peningkatan. Produk murabahah merupakan produk yang paling banyak diminati oleh anggota maupun calon anggota.

Produk pembiayaan murabahah merupakan produk unggulan di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu. Produk ini merupakan produk yang paling banyak memiliki anggota dan paling banyak diminati oleh anggota maupun calon anggota BMT Assyafi'iyah Sukoharjo. Mengapa demikian pihak BMT memiliki cara unik sehingga mampu menarik anggota maupun calon anggota untuk menggunakan produk murabahah dengan cara pihak BMT langsung terjun kelapangan atau langsung

menemui calon anggota. Sehingga pihak BMT bisa bertemu langsung dengan calon anggota, sifat keramah-tamaan yang harus dimiliki pegawai BMT Assyafi'iyah. Sifat seperti itu yang membuat kedekatan antara pegawai dan calon anggota. Lokasi BMT Assyafi'iyah Sukoharjo yang sangat strategis yaitu dilingkungan sekitar pasar, sehingga banyak pedagang yang memanfaatkan untuk bergabung di BMT Assyafi'iyah, baik untuk modal maupun untuk tambahan modal usahanya. BMT Assyafi'iyah merupakan BMT yang berada di desa Sukoharjo namun BMT ini mampu bersangi dengan BMT Assyafi'iyah yang berada di sekitar pasar Pringsewu atau disekitar pusat kota dari Pringsewu dan BMT Fajar yang berada disekitar Pringsewu.

Walaupun demikian BMT Assyafi'iyah mampu bertahan dan tetap memiliki anggota yang banyak di tengah-tengah persangian di antara BMT yang lainnya yang lebih besar dari BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu. Kemudian syarat untuk pengajuan pembiayaan atau penambahan modal tidaklah terlalu sulit untukenuhi oleh calon amupun anggota BMT dalam pengajuan pembiayaan. Adapun prosedur pengajuan pembiayaan adalah sebagai berikut :

1. Anggota BMT Assyafi'iyah Sukoharjo
2. Mengisin blangko permohonan pembiayaan
3. Memiliki usaha atau pekerjaan tetap
4. Menyerahkan fotocopy KTP/ SIM/ identitas lainnya
5. Bersedia di survei

6. Jaminan/ angunan

Selain itu terdapat layanan online dimana layanan ini digunakan untuk melakukan transaksi secara online adapun transaksinya yaitu :

1. Pembayaran tagihan telpon (Telkom) dan Listrik (PLN)
2. Pembayaran angsuran (FIF, ACC, At Finance)
3. Pengisian pulsa HP dan Listrik Token
4. Transfer antar Bank
5. Dan transaksi Online lainnya

Daya tarik yang dimiliki oleh BMT Assyafi'iyah Sukoharjo yaitu margin atau keuntungan yaitu 2,3-3,5 % lebih rendah dari BMT yang lainnya. Margin tersebut tergantung bagaimana anggota tersebut menyanggupkannya, kemudian ditentukan tanpa adanya paksaan dari pihak BMT. Dengan margin yang lebih rendah tersebut, membuat anggota BMT tetap loyal dengan BMT Assyafi'iyah Sukoharjo.

B. Pelaksanaan Akad Pembiayaan Murabahah dalam meningkatkan Margin Di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil.

Murabahah adalah pembiayaan yang diberikan kepada anggota dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi, atau transaksi di BMT memperoleh sejumlah margin yang telah disepakati antara pihak BMT dan calon anggota.

Jadi pembiayaan murabahah adalah dalam prinsip syariah termasuk dalam prinsip jual beli, pembiayaan yang diberikan kepada anggota dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi.

Berbicara tentang BMT atau Baitul Maal Wa Tamwil yang merupakan dua istilah, yaitu Baitul Maal dan Baitul Tamwil. Baitul Maal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana non profit seperti : Zakat, Infaq, Shadaqah. Sedangkan Baitul Tamwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari Baitul Maal wa Tamwil sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berdasarkan syariah. BMT dalam operasional usahanya pada dasarnya hampir mirip dengan perbankan yaitu melakukan kegiatan penghimpunan simpanan dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan, serta memberikan jasa-jasa yang dibutuhkan dalam bentuk pembiayaan, serta memberikan jasa-jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat.

Baitul Maal wa Tamwil merupakan lembaga ekonomi atau keuangan syari'ah non perbankan yang sifatnya informal. Lembaga yang didirikan oleh kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) yang berbeda

dengan lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan formal lainnya sehingga BMT disebut bersifat informal.

Dengan definisi tersebut maka BMT Assyafi'iyah merupakan sarana lembaga keuangan yang bergerak di bidang simpan pinjam, jasa untuk memudahkan masyarakat dalam bertransaksi simpan ataupun pinjam. Hal ini berguna bagi masyarakat yang ingin mengajukan pembiayaan modal usaha ataupun membeli bahan bangunan.

Produk murabahah ceria merupakan salah satu produk yang sangat diminati oleh anggota BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu maupun calon anggota. Dimana produk ini merupakan produk yang sangat diminati maka di setiap BMT wajib memiliki pembiayaan murabahah. Kemudian dilihat dari segi manfaat, produk ini sangat dibutuhkan oleh masyarakat.

Tingkat pembiayaan Murabahah setiap tahunnya mengalami peningkatan, terlihat pada tahun 2016 dan 2017 dimana peneliti meneliti di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu yaitu sebesar 26 anggota baru yang menggunakan produk Murabahah. Pada tahun 2016 berjumlah 62, dimana jumlah tersebut hasil dari penjumlahan anggota yang mengangsur sebesar 42 anggota dan 20 anggota yang menggunakan jatuh tempo. Kemudian di tahun 2017 berjumlah 97 anggota, dimana anggota yang mengangsur mengalami peningkatan yaitu 62 anggota, dan jatuh tempo sebesar 35 anggota.

Pembiayaan tersebut digunakan anggota BMT dengan berbagai keperluan masing-masing anggota. Dimulai digunakan untuk bahan

bangunan dimana anggota mengajukan pembiayaan untuk membeli bahan bangunan rumah yang akan dibangun, anggota yang menggunakan produk Murabahah untuk membeli bahan bangunan pada tahun 2016 sebanyak 10 anggota kemudian pada tahun 2017 sebanyak 13 anggota. Kemudian elektronik, anggota mengajukan pembiayaan untuk pembelian elektronik yang mereka butuhkan, pada tahun 2016 sebanyak 17 anggota dan di tahun 2017 sebanyak 22 anggota. Setelah itu mebel dan furnitur , pada tahun 2016 sebanyak 13 anggota dan pada tahun 2017 sebanyak 30 anggota. Peningkatan dari tahun 2016 sebanyak 17 anggota. kendaraan , anggota yang menggunakan pembiayaan murabahah pada tahun 2016 sebanyak 7 anggota dan tahun 2017 sebanyak 15 anggota. Bahan toko, dimana anggota mengajukan pembiayaan untuk membeli bahan toko yang kemudian anggota menjual kembali barang tersebut.

BMT tidak semata begitu saja memberikan pinjaman modal, pihak BMT tetap berpegang pada sistem syari'ah yaitu sistem ke hati-hatian dimana pihak BMT tetap mengawasi bagaimana uang tersebut digunakan anggota. Digunakan untuk usaha yang halal atau haram, jika di dapati digunakan dalam bentuk haram, pihak BMT akan memberikan sanksi. Sebelumnya peneliti melakukan wawancara oleh pihak BMT yaitu Sugeng Riyadi dan anggota sehingga peneliti memperoleh informasi untuk di olah. Peneliti juga menanyakan bagaimana perkembangan pembiayaan murabahah yang ada di BMT Assyafi'iyah selama dua tahun ini tepatnya

pada tahun 2016 dan 2017. Apakah pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah mengalami penurunan atau kenaikan.

Pengajuan pembiayaan murabahah yang tidak begitu rumit yang membuat masyarakat percaya dan mau menggunakan BMT Assyafi'iyah sebagai lembaga yang mampu membantu masyarakat yang membutuhkan. Dari hasil wawancara peneliti dengan manajer BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu, yaitu bapak Sugeng Riyadi bahwa :

1. Tahap pertama untuk pengajuan modal usaha harus lah menjadi anggota BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu
2. Tahap kedua setelah menjadi anggota BMT, bahwa anggota siap untuk di survey keadaan tempat tinggalnya dan usahanya
3. Tahap ketiga, memenuhi persyaratan-persyaratan yang dibutuhkan dalam pengajuan modal usaha ataupun modal yang lainnya
4. Tahap ke empat yaitu tahap yang paling penting ialah anggota harus memiliki jaminan untuk pengambilan modal
5. Tahap terakhir yaitu anggota yang mengajukan modal harus lah memiliki usaha.

Dari ke kelima prosedur diatas, bisa kita liat tidak begitu rumit dan tetap dengan prosedur kesyariahan. Pihak BMT tidak begitu saja percaya akan pengajuan modal tanpa melihat usaha yang di kelola oleh anggotanya itu bersifat halal atau haram. Selama menjadi anggota dan bersangkutan dengan pihak BMT maka dengan itu pengawasan akan tetap berjalan.

Kemudian peneliti melakukan wawancara terhadap manajer BMT Assyafi'iyah Sukoharjo terkait dengan apa saja kendala yang di hadapi oleh pihak BMT dalam melakukan pembiayaan murabahah :

1. Jaminan tidak sesuai
2. Gagal panen dan bangkrut
3. Pihak BMT salah menganalisis survey

Dari maksud tiga kendala diatas ialah, bahwa jaminan tidak sesuai itu seperti setiap BMT memiliki SOP untuk jaminan peminjaman modal. Jika syarat ini tidak terpenuhi maka itu merupakan kendala BMT dalam melakukan peminjaman modal untuk anggota. Misalnya, syarat jaminan yang diberikan oleh BMT itu BPKB kendaraan dengan tahun pembelian di atas tahun 2010.

Kemudian gagal panen, karena di daerah pringsewu ini merupakan kabupaten yang notaben masyarakatnya adala petani. Jika anggota melakukan peminjaman modal untuk modal pertanian atau modal yang lain. Kemudian terjadi gagal panen atau bencana alam yang membuat tanaman yang mereka miliki gagal untuk panen sehingga mempengaruhi anggota dalam menyetorkan tagihan mereka. Selain gagal panen sebagai kendala yang didapat oleh BMT, kebangkrungan usaha anggota bisa menjadi kendala penyetoran anggota ke BMT Assyafi'iyah.

Salah analisis survey, kesalahan yang seperti ini biasanya terjadi karena kecerobohan dari pihak BMT itu sendiri karena tidak menganalisis

calon peminjam modal secara detail, terburu-buru mengambil kesimpulan atau faktor lainnya. Sehingga menyetujui untuk peminjaman modal kepada pihak BMT. Kesalahan menganalisis seperti ini biasanya nanti terjadi permasalahan seperti kredit macet.

Margin adalah suatu istilah yang dipergunakan dalam dunia keuangan untuk menunjukkan suatu jaminan yang wajib ditempatkan oleh pemegang suatu posisi (jual dan beli) dalam perdagangan sekuriti, opsi, atau kontrak berjangka guna melindungi risiko kredit dari mitra pengimbang.

Margin keuntungan merupakan presentase tertentu yang ditetapkan pertahun, jadi jika perhitungan margin keuntungan secara harian, jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari dan jika perhitungan margin keuntungan secara bulanan setahun ditetapkan 12 bulan. Pada umumnya, anggota pembiayaan melakukan pembiayaan secara angsuran. Tagihan yang timbul dalam transaksi murabahah, disebut sebagai piutang. Besaran piutang tersebut tergantung pada plafond pembiayaan yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum didalam perjanjian pembiayaan.

Harga jual pada pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo_Pringsewu, dilakukan dengan metode menambahkan harga perolehan yang dipesan oleh anggota dengan tingkat margin keuntungan yang telah diberikan oleh pihak BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu

seduai dengan standarisasi yaitu 2,3% - 3,5%. Kemudian ke dua belah pihak membuat kesepakatan bersama jika anggota sudah menyetujui standarisasi margin yang sudah diberikan kepada pihak BMT. Penetapan margin tersebut sudah ditentukan berdasarkan keputusan dari rapat Dewan Komisaris dan Direksi. BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu tidak menentukan ketentuan-ketentuan tertentu sesuai besaran pinjaman. Karena penetapan margin di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu berdasarkan kesepakatan antara pihak BMT Assyafi'iyah dengan anggota BMT Assyafi'iyah. Dan menyebutkan harga pokok dan harga jual, sehingga anggota mengetahui besaran margin yang diperoleh oleh BMT Assyafi'iyah.

Penetapan margin disetiap lembaga keuangan syariah merupakan acuan utama dalam berbagai macam transaksi yang ada. Peneliti melakukan wawancara dengan manajer BMT Assyafi'iyah Sukoharjo kabupaten Pring sewu yaitu bapak Sugeng Riyadi untuk menanyakan berapa penetapan margin murabahah di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo. Sehingga peneliti mendapatkan data yaitu sebesar 2,3 sampai 3,5 %. Besar penetapan margin tersebut sudah menjadi ketetapan dari BMT Assyafi'iyah pusat dan dilihat dari latar belakang anggota BMT. Kemudian peneliti mengambil data berapa presentase kenaikan margin di setiap tahunnya :

Table 4.1

Kenaikan Margin Murabahah Disetiap Tahunnya di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu

Tahun	Jumlah Margin
2016	417.739.470
2017	494.328.172
Jumlah Presentase	15,50 %

Sumber : wawancara Sugeng Riyadi, Manajer BMT Assyafi'iyah Sukoharjo

Dilihat dari grafik data diatas maka tingkat perkembangan pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu pada tahun 2017 mengalami kenaikan sebesar 76.588.702 Rupiah. Maka dari itu kenaikan dari tahun 2016 ke tahun 2017 yaitu sebesar 15,50 % jumlah tersebut diperoleh dari jumlah margin dari 2016 dan 2017.

Tingkat margin itu sendiri merupakan salah satu elemen penting dalam akad pembiayaan murabahah yang menjadikan berbeda dengan transaksi kredit pada lembaga keuangan konvensional ialah penentuan tingkat margin yang sesuai, akan membawa keuntungan dan kerelaan bagi kedua belah pihak, yakni pembeli dan penjual. Jadi menurut peneliti penetapan margin yang ditetapkan pihak BMT sudah sesuai dengan ketentuan syariah dimana sebelum transaksi di sepakati oleh kedua belah pihak. Pihak BMT melihat latar belakang dari anggota yang mengajukan pembiayaan tersebut kemudian disebutkan harga dan keuntungan yang

BMT dapatkan. Maka dari itu anggota tidak merasa dibebani dengan hal ini karena akad yang dilakukan adalah kesepakatan bersama tanpa ada yang dipaksakan dari pihak BMT terhadap anggota.

Berbicara mengenai pembiayaan murabahah itu sendiri, pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan yang sangat banyak diminati oleh anggota BMT maupun calon anggota. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh pihak BMT Assyafi'iyah Sukoharjo yaitu dengan membuat brosur, mendatangi calon anggota secara langsung dengan demikian pihak BMT dapat bertatap muka secara langsung dengan calon anggota dan menjelaskan bagaimana kelebihan dari produk murabahah. Kemudian dengan sifat ramah yang menjadi daya tarik dari BMT Assyafi'iyah yang membuat BMT tersebut diminati oleh anggota maupun calon anggota. Sehingga produk murabahah menjadi produk unggulan yang mampu mempengaruhi margin pendapatan dari BMT Assyafi'iyah itu sendiri.

Konsep jual beli yang dilakukan pihak BMT Assyafi'iyah Sukoharjo, mengandung beberapa kebaikan antara lain pembiayaan yang diberikan selalu terkait dengan sektor riil. Karena yang menjadi dasar adalah barang yang diperjual belikan. Disamping itu harga yang telah disepakati tidak akan mengalami perubahan sampai dengan berakhirnya akad.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari kegiatan yang telah dilakukan oleh peneliti dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi mengenai Analisis Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Margin Pembiayaan di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu maka dapat di jelaskan sebagai berikut:

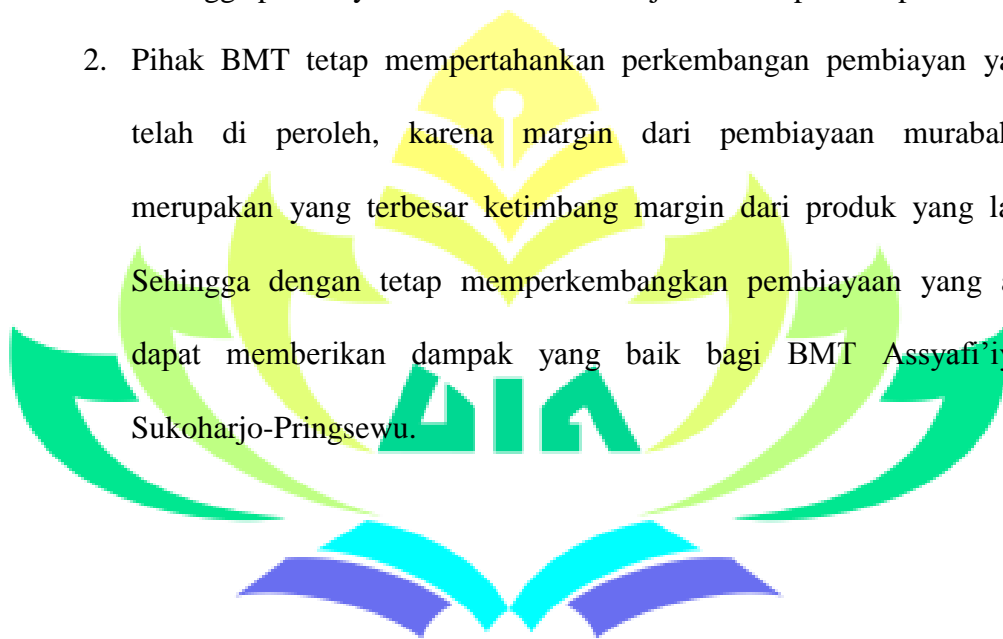
1. Perkembangan produk murabahah pada tahun periode 2016 sampai 2017 mengalami peningkatan jumlah anggota di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo sebesar 35 anggota. Peningkatan jumlah anggota ini karena kualitas produk murabahah yang mengalami kualitas yang baik sehingga anggota dan calon berminat untuk menggunakan produk murabahah dan bergabung di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo.
2. Penetapan margin keuntungan di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu berdasarkan kesepakatan antara pihak BMT dan anggota dengan menawarkan standarisasi margin yaitu 2,3% - 3,5 % yang mana standarisasi tersebut sudah ditentukan berdasarkan keputusan Dewan Komisari dan Direksi BMT. Dilihat dari tahun 2016 jumlah margin yang dimiliki oleh BMT Assyafi'iyah sebesar 417,739,470 dan pada tahun 2017 sebesar 494,328,172 dengan ini kenaikan margin yang diperoleh oleh BMT ialah sebesar 15,50 % peningkatan yang terjadi karena produk murabahah banyak di minati oleh anggota BMT

Assyafi'iyah sehingga secara otomatis akan menaikkan margin di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, maka peneliti memberikan beberapa saran dengan sebagai berikut :

1. BMT Assyafi'iyah seharusnya tetap membedakan pembiayaan pertanian atau pembiayaan Al-Muzara'ah yang dimana pembiayaan ini adalah akad jual beli yang dilakukan untuk berkaitan dengan pertanian bukan malah memasukan akad ini kedalam pembiayaan murabahah. Sehingga pembiayaan murabahah untuk jual beli keperluan pertanian.
2. Pihak BMT tetap mempertahankan perkembangan pembiayaan yang telah di peroleh, karena margin dari pembiayaan murabahah merupakan yang terbesar ketimbang margin dari produk yang lain. Sehingga dengan tetap memperkembangkan pembiayaan yang ada dapat memberikan dampak yang baik bagi BMT Assyafi'iyah Sukoharjo-Pringsewu.



DAFTAR PUSTAKA

- Adi Warman A. Karim. *Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta : P.T Raja Grafindo Persada, 2006.
- Ahmad Djazuli dan Yadi Tanwani. *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat Sebuah Pengenalan*. Jakarta: Rajawali Press, 2002.
- Ascarya. *Akad Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.2004.
- Asmita. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penentuan Margin Murabahah Antara Januari 2001 Sampai Dengan Desember, 2003*.
- Azyumardi. *Berdema Untuk Semua*. Jakarta: PT Mizan Publika, 2003.
- Departemen Pendidikan dan Budaya. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka, 2013.
- Djoko Mulyono. *Perbankan dan lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: ANDI, 2015.
- Ismail. *Pembiayaan Syariah*. Jakarta: Prenadamedia GNP.2016.
- Kamaen A. Perwataatmadja. *Membumikan Ekonomi Islam di Indonesia*. Depok: Usaha Kami, 2015.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia. *Seri Bahasa Indonesia*. Semarang: CV Aneka Ilmu Anggota IKAPI, 2007.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Rajawali Persada, 2010.
- Kautsar Riza Salman. *Akuntansi Perbankan Berbasis PSAK Syariah*. Jakarta: Permata Puri Media, 2012.
- M. Nur Rianto Al-Arif. *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*. Solo: Era Adicitrea Intermedia, 2011.

- Moh Nazir. *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2014
- Mudrajat Kuncor. *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi Bagaimana Menulis Dan Meneliti Tesis*. Jakarta: Erlangga, 2013.
- Muhammad Syafi'i Antonio. *Bank Syari'ah*. Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Muhammad Yusuf. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perolehan Margin Dengan Akad Murabahah Pada Bank Syariah, UIN Syarif Hidayatullah*. Jakarta: Skripsi.2013.
- Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2005.
- Nur Indriantono dan Bambang Supomo. *Metode Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen*. Yogyakarta: BPEE-Yogyakarta, 2009.
- Paul A. Samuelson. *Ilmu Mikroekonomi*. Jakarta : Media Global Edukasi, 2003.
- Philip Kotler dan Gary Amstrong. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2006.
- PINPUK. *Pedoman Cara Pembentukan BMT Valai Usaha Mandiri Terpadu PINPUK*. Jakarta.
- Ridwansyah. *Mengenai Istilah-Istilah Dalam perbankan Syariah*. Bandar Lampung: Cv Anugrah Utama Raharja, 2016.
- Rully Indarawan, Poppy Yaniarti. *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantatif, dan Campuran*. Bandung: Refika Aditama, 2014.
- Siti Nurhayati Wasilah. *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat. 2014.
- Sri Dewi Anggraini. *Penetapan Margin Pembiayaan Murabahah Pada BMT As-Salam Pacet Cianjur*. Cinjur: Jurnal Ilmiah, 2018.

Sri Wulandari. *Pengaruh Margin dan Kualitas Produk Terhadap Minat Nasabah Dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah Pada BMT Mua'wanah UIN Raden Fatah Palembang*. Palembang: Skripsi: 2017.

Sugeng Riyadi. *Sumber dokumentasi BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu*. Pringsewu: 16 April 2018.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif, R dan D*. Bandung: Alfabeta, 2017

Tri Astuti. *Pengaruh Persepsi Nasabah Tentang Tingkat Suku Bunga, Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung*. Yogyakarta: Skripsi, 2013.

